

SKRIPSI

***THE GAME OF PETYR “LITTLEFINGER” BAELISH:
PERAN TRAIT MINDFULNESS SEBAGAI MODERATOR
PENGARUH ENVY TERHADAP DECEPTION DALAM
PROSES NEGOSIASI***



Disusun oleh:

Cathy Sofhieanty Syamsuri
NIM. 155120307111079

**PROGRAM STUDI S1 PSIKOLOGI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
2018**

LEMBAR PERSETUJUAN

***THE GAME OF PETYR “LITTLEFINGER” BAEISH: PERAN TRAIT
MINDFULNESS SEBAGAI MODERATOR PENGARUH ENVY
TERHADAP DECEPTION DALAM PROSES NEGOSIASI***

SKRIPSI

Disusun oleh:

CATHY SOFHIEANTY SYAMSURI

155120307111079

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing,

Pembimbing

Cleoputri Al Yusainy, Ph.D

NIP. 197608232008122002

Mengetahui,

Ketua Jurusan Psikologi

Cleoputri Al Yusainy, Ph.D

NIP. 197608232008122002

LEMBAR PENGESAHAN

***THE GAME OF PETYR “LITTLEFINGER” BAEISH: PERAN TRAIT
MINDFULNESS SEBAGAI MODERATOR PENGARUH ENVY TERHADAP
DECEPTION DALAM PROSES NEGOSIASI***

SKRIPSI

Disusun oleh:

CATHY SOFHIEANTY SYAMSURI

NIM. 155120307111079

Telah disetujui dan dinyatakan lulus dalam ujian sarjana
pada tanggal 11 Oktober 2018

**Tim Penguji
Ketua Majelis Sidang Penguji,**

Cleoputri Al Yusainy, Ph.D

NIP. 197608232008122002

Ketua Penguji,

Anggota Penguji,

**Ika Herani, M.Si., Psi
NIP. 197706282008122002**

**Sukaesi Marianti, Ph.D
NIP. 198007312008121002**

Malang, 25 Oktober 2018
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Dekan

**Prof. Dr. Unti Ludigdo, Ak
NIP. 196908141994021001**

LEMBAR PERNYATAAN ORIGINALITAS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Cathy Sofhieanty Syamsuri

NIM : 155120307111079

Jurusan : Psikologi

Institusi : Universitas Brawijaya

Menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul *The Game of Petyr “Littlefinger” Baelish: Peran Trait Mindfulness sebagai Moderator Pengaruh Envy terhadap Deception dalam Proses Negosiasi* adalah benar karya saya sendiri, bukan karya ilmiah dari orang lain, baik sebagian maupun keseluruhan, kecuali dalam bentuk kutipan yang telah disebutkan sumbernya yang telah ditunjukkan dalam daftar pustaka.

Apabila dikemudian hari ditemukan bahwa pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia untuk mengganti isi skripsi saya dan melakukan ujian ulang.

Malang, 22 Agustus 2018

Yang membuat pernyataan

Cathy Sofhieanty Syamsuri

NIM. 155120307111079

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Allah SWT atas segala berkah dan rahmat-Nya sehingga Skripsi yang berjudul *The Game of Petyr “Littlefinger” Baelish: Peran Trait Mindfulness sebagai Moderator Pengaruh Envy terhadap Deception dalam Proses Negosiasi* dapat diselesaikan dengan baik dan tepat waktu. Disadari bahwa tanpa bantuan dari berbagai pihak, Skripsi ini tidak dapat terselesaikan dengan baik. Maka dengan penuh rasa hormat menyampaikan terima kasih kepada:

1. Cleoputri Al Yusainy, Ph.D selaku dosen pembimbing Skripsi, atas waktu, nasihat, dan tuntunan yang diberikan dari awal hingga akhir proses penyusunan Skripsi ini berlangsung.
2. Ika Herani, M.Si., Psi dan Sukaesi Marianti, Ph.D selaku dosen penguji Skripsi, atas saran dan bimbingannya sehingga laporan Skripsi ini tersusun dengan versi yang lebih baik.
3. Luqman, Avisia, Afifah, Iyas, Ryan, Ibrahim, Rara, Dinda, Zahro, Mba Zia, Gijiw, Hanifah, dan Mas Khus selaku orang-orang terdekat atas perhatian, dukungan, serta kesediaannya dalam menyisihkan waktu untuk berdiskusi.
4. Ayah dan Mama atas doa dan dukungan yang diberikan selama ini.
5. Seluruh pihak yang tidak bisa disebutkan satu per satu, yang turut membantu melancarkan proses penyusunan Skripsi.

Demikian Skripsi ini diselesaikan, semoga bermanfaat dan dapat memperluas wawasan terkait variabel dalam penelitian, terutama bagi mahasiswa Jurusan Psikologi Universitas Brawijaya.

Malang, 22 Agustus 2018

Cathy Sofhieanty Syamsuri

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN ORIGINALITAS	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
ABSTRAK	xi
<i>ABSTRACT</i>	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan Penelitian	8
D. Manfaat Penelitian	8
BAB II KAJIAN PUSTAKA	10
A. <i>Deception</i>	10
1. Definisi <i>Deception</i>	10
2. Dimensi <i>Deception</i>	11
3. Faktor-Faktor Penyebab <i>Deception</i>	12
B. <i>Envy</i>	14
1. Definisi <i>Envy</i>	14
2. Dimensi <i>Envy</i>	16
3. Faktor-Faktor Penyebab <i>Envy</i>	18
C. <i>Trait Mindfulness</i>	19
1. Definisi <i>Trait Mindfulness</i>	19
2. Mekanisme <i>Trait Mindfulness</i>	20

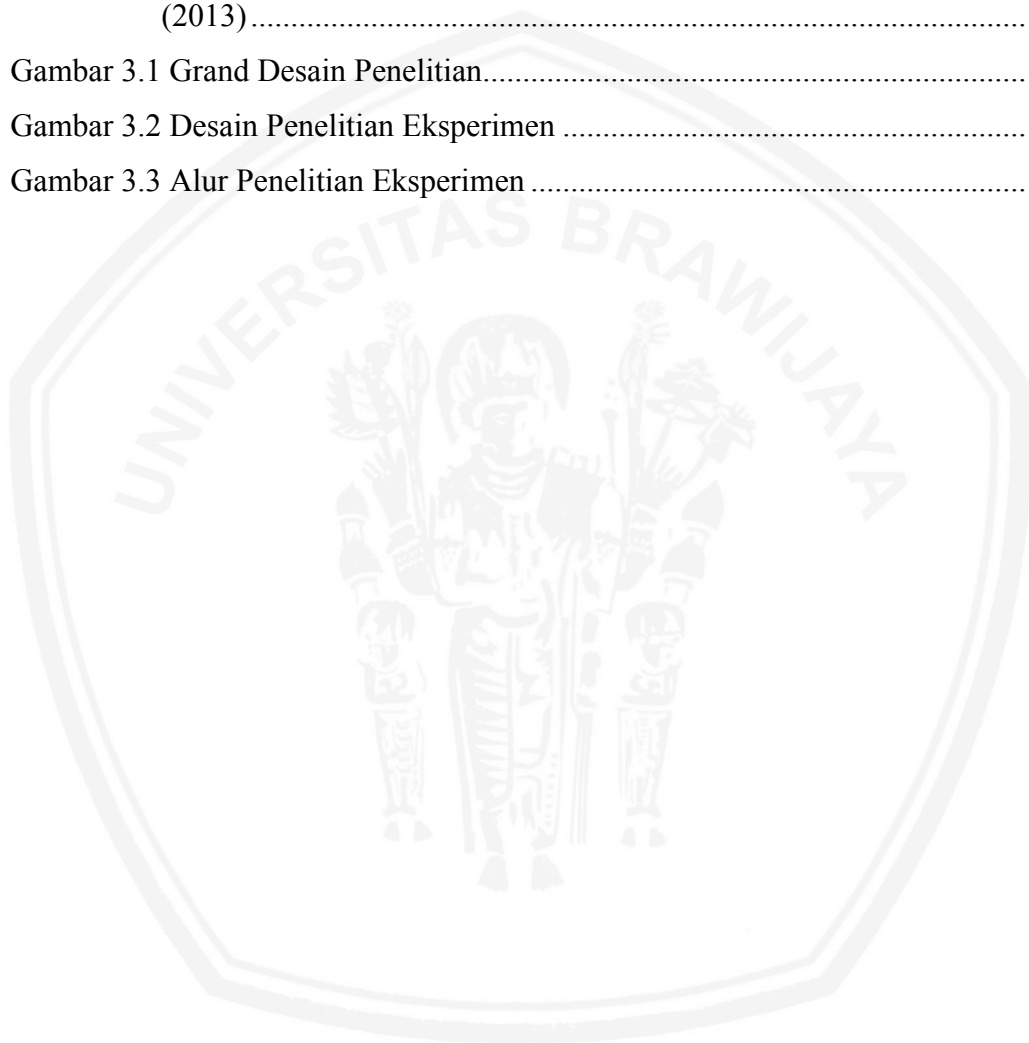
3. Manfaat <i>Trait Mindfulness</i>	20
D. Kerangka Pemikiran.....	21
E. Hipotesis Penelitian	24
BAB III METODE PENELITIAN	25
A. Desain Penelitian	25
B. Identifikasi Variabel Penelitian.....	27
C. Definisi Operasional	27
D. Partisipan.....	30
E. Instrumen Penelitian	31
F. Prosedur Penelitian	36
G. Data	40
H. Analisis Data.....	41
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	42
A. Gambaran Umum Partisipan	42
B. <i>Preliminary Analysis</i>	43
C. <i>Reliability Analysis</i>	46
D. <i>Manipulation Check</i>	47
E. Uji Hipotesis	49
F. Analisis Tambahan.....	51
G. Pembahasan.....	53
H. Keterbatasan Penelitian.....	62
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	65
A. Kesimpulan	65
B. Saran	66
DAFTAR PUSTAKA	67
LAMPIRAN.....	75

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Perubahan setelah dilakukan <i>Relatives Work</i> dan <i>Pilot Testing</i>	37
Tabel 4.1 Deskriptif Partisipan	43
Tabel 4.2 Interkorelasi antar variabel	43
Tabel 4.3 <i>Preliminary analysis</i> jenis kelamin dengan T-Test	45
Tabel 4.4 <i>Preliminary analysis</i> IPK dengan ANOVA dan Post Hoc	46
Tabel 4.5 Hasil uji properti psikometri	47
Tabel 4.6 <i>Manipulation check</i> dengan T-Test	47
Tabel 4.7 Hasil Uji Hipotesis: <i>Malicious Envy</i> sebagai prediktor, <i>Trait</i> <i>Mindfulness</i> sebagai moderator, dan intensi melakukan <i>deception</i> sebagai hasil	49
Tabel 4.8 Hasil Uji Hipotesis: <i>Benign Envy</i> sebagai prediktor, <i>Trait</i> <i>Mindfulness</i> sebagai moderator, dan intensi melakukan <i>deception</i> sebagai hasil	50

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Model Konseptual dan Model Statistik.....	21
Gambar 2.2 <i>Emotional Deception Model</i> (EDM) oleh Gaspar dan Schweirzer (2013).....	22
Gambar 3.1 Grand Desain Penelitian.....	26
Gambar 3.2 Desain Penelitian Eksperimen	26
Gambar 3.3 Alur Penelitian Eksperimen	40



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Skala SINS	75
Lampiran 2 Skala PaDE.....	76
Lampiran 3 Skala MAAS.....	77
Lampiran 4 Skenario <i>Envy</i>	78
Lampiran 5 Skenario Negosiasi	79
Lampiran 6 Lembar Etika Penelitian	80
Lampiran 7 G*Power	82
Lampiran 8 Poster Publikasi Penelitian	83
Lampiran 9 Lembar <i>Debrief</i>	84
Lampiran 10 Dokumentasi	87
Lampiran 11 Analisis Statistik SPSS	88
Lampiran 12 Berita Acara Seminar Proposal	118
Lampiran 13 Berita Acara <i>Relatives Work</i>	119
Lampiran 14 Berita Acara <i>Pilot Study</i>	120
Lampiran 15 Surat Keterangan Uji Plagiasi	121
Lampiran 16 Kartu Kendali Bimbingan Skripsi	122

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini menguji peran *trait mindfulness* sebagai moderator pada pengaruh *envy* terhadap *deception* dalam proses negosiasi. Penelitian eksperimen desain *between-subject* dilakukan melalui situs survei daring pada mahasiswa S1 di Indonesia (N = 804). Para partisipan penelitian dialokasikan secara acak ke dalam dua kondisi; *benign envy* (*envy* membuat individu ikut termotivasi lebih baik) yang dimunculkan dengan individu dihadapkan dalam kondisi *high deservingness* dan *high control*, serta kondisi *malicious envy* (*envy* menyebabkan individu termotivasi untuk menarik *partner* negosiasi ke tingkat yang lebih rendah) yang dimunculkan dengan kondisi *low deservingness* dan *low control*. Tingkat *trait mindfulness* diukur menggunakan *Mindful Attention Awareness Scale* (MAAS), sedangkan *envy* diukur oleh *Pain-driven Dual Envy* (PaDE), dan intensi terhadap *deception* diukur dengan *Self-Reported Inappropriate Negotiation Strategies Scale* (SINS). Efek moderasi dalam penelitian ini diuji menggunakan *Hayes's Simple Moderation Analysis*. Hasil menunjukkan bahwa *envy* berperan dalam meningkatkan *deception*. Selain itu ditemukan bahwa terdapat peran *trait mindfulness* dalam menurunkan *deception*, namun *trait mindfulness* tidak berperan dalam memoderasi pengaruh *envy* terhadap *deception* kecuali pada partisipan laki-laki.

Kata Kunci: *deception, envy, negotiation, trait mindfulness.*

ABSTRACT

The purpose of this study is to examine the role of trait mindfulness as moderator on the effect of envy toward deception within negotiation process. Between-subject experiment conducted through online survey website among undergraduate students in Indonesia (N= 804). These participants were randomly assigned into two conditions; benign envy (envy makes individuals motivated for the better) which elicited by individual confronted in the condition of high deservingness and high control, while malicious envy condition (envy motivates individual to pulling down his/her opponent) which elicited by individual confronted in the condition of low deservingness and low control. In this study, trait mindfulness level measured by Mindful Attention Awareness Scale (MAAS), while envy measured by Pain-driven Dual Envy (PaDE), and intention toward deception measured by Self-Reported Inappropriate Negotiation Strategies Scale (SINS). Moderation effects in this hypothesis tested using Hayes's Simple Moderation Analysis. The result shows that envy plays significant role in increasing deception. In addition, trait mindfulness has role in decreasing deception. However, trait mindfulness doesn't play a significant role in moderating the effect of envy toward deception, unless on male participants.

Keyword: deception, envy, negotiation, trait mindfulness.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Selain terkenal akan adegan peperangan serta kekejamannya, serial televisi *The Games of Throne* juga diwarnai oleh berbagai adegan negosiasi antar kerajaan. Petyr “Littlefinger” Baelish digambarkan sebagai tokoh yang selalu merasa *envy* pada siapapun yang memiliki tahta kerajaan dalam suatu negosiasi. Ia bahkan tega melakukan tindakan *deception* sekejam apapun kepada lawan negosiasinya untuk mendapatkan tahta yang diinginkan. Kemampuan Littlefinger dalam melakukan strategi *deception* membuatnya menjadi pemegang kunci utama dalam permainan tahta serial televisi ini. Menurutnya, informasi merupakan senjata yang lebih tajam dibandingkan sebilah pedang. Littlefinger mampu mengelola informasi yang ia miliki untuk memanipulasi keadaan dan mengantarkannya pada tujuan yang ia inginkan, yakni menghancurkan banyak tahta kemudian merebutnya.

Deception atau yang dalam Bahasa Indonesia dikenal dengan istilah penipuan adalah salah satu bentuk kebohongan yang dilakukan seseorang dengan tujuan untuk mencapai keuntungan tertentu (Lewicki, 1983) tanpa menghiraukan dampaknya bagi pihak lain (Gnezzy, 2005). *Deception* ini dilakukan dengan memanipulasi cara berpikir orang lain agar memiliki pemahaman yang salah mengenai suatu hal (Lewicki, 1983). Pada aktivitas bertahan hidup sehari-hari

deception memiliki peran penting bagi manusia serta mamalia lain (Dunbar, 1998), misalnya saat manusia berada dalam kondisi penuh tekanan dan menghindari kerugian (Cummings, 1993; Abe, 2011) serta pada burung korvet saat berusaha mendapatkan makanan dari kompetitornya (Byrna, 2010). Kemampuan melakukan *deception* tersebut terbentuk secara alami karena adanya pengaruh fungsi dan evolusi otak pada manusia maupun mamalia (Barton & Harvey, 2000).

Deception pada spesies mamalia dan manusia dipengaruhi oleh *volume* dan *rasio* beberapa bagian otak, yakni *striatum* (Keverne, Martel & Nevison, 1996) dan *neocortex* (Byrne & Corp, 2004; Abe, 2011). *Striatum* merupakan bagian dari *prefrontal cortex* yang berfungsi untuk mempertimbangkan keuntungan dan menghindari kerugian (Abe, 2011; Cummings, 1993). Sedangkan *neocortex* merupakan bagian dari *cerebral cortex* yang bertanggung jawab dalam proses penyimpanan memori dan bahasa (Abe, 2011). Pada anak-anak *neocortex* dan *striatum* belum berkembang sempurna akibat *cerebral cortex* dan *prefrontal cortex* yang masih dalam tahap pertumbuhan (Abe, 2011), sehingga anak-anak belum mampu melakukan kebohongan secara efektif untuk memperoleh tujuan tertentu. Seiring perkembangan usia, manusia memiliki kepentingan atau tujuan pribadi yang semakin beragam. Di sisi lain, sebagai makhluk sosial manusia harus berinteraksi dengan individu lainnya dalam berbagai situasi. Interaksi ini berpotensi memunculkan hambatan dan ancaman bagi salah satu atau kedua individu dalam mencapai suatu kepentingan atau tujuan pribadi.

Salah satu situasi yang melibatkan interaksi antar individu serta berpotensi

memunculkan hambatan serta ancaman bagi salah satu atau kedua individu untuk mencapai tujuan adalah negosiasi. Negosiasi banyak terjadi dalam kehidupan sehari-hari seperti pada aktivitas penjualan, pembelian, perdebatan, dan penentuan kebijakan. Pada konteks negosiasi, individu diharuskan untuk memecahkan gagasan dan kepentingan yang berlawanan sehingga diperoleh suatu kesepakatan. Informasi yang tersaji dalam negosiasi bersifat elastis, sehingga sangat memungkinkan *deception* digunakan saat *partner* negosiasi memiliki gagasan dan kepentingan yang berbeda dengan individu (Grover, 1993). *Deception* dalam hal ini dilakukan sebagai upaya individu untuk mempertahankan tujuannya dengan cara memanipulasi proses berpikir *partner* negosiasi yang berbeda darinya.

Meski dalam konteks negosiasi dianggap wajar, namun *deception* berisiko membawa beberapa dampak negatif bagi korban maupun pelaku. Jika *deception* terungkap maka dampak negatif bagi pelaku adalah reputasi serta kepercayaan orang lain terhadapnya akan rusak, sedangkan jika tidak terungkap maka pelaku cenderung akan melakukan *deception* kembali di lain kesempatan untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar sehingga terus menerus menimbulkan kerugian yang tidak disadari oleh korban (Gaspar & Schweitzer, 2013). Moran dan Schweitzer (2008) menambahkan, jika perilakunya terungkap maka pelaku akan mengalami tekanan psikis akibat harus menahan rasa malu dan bersalah karena persepsi dirinya sebagai individu bermoral terancam, sedangkan jika tidak terungkap maka pelaku cenderung merendahkan atau meremehkan korban. Apabila hal ini dibiarkan terjadi, pelaku akan membuat pembenaran terhadap

deception yang dilakukan dan tidak ada lagi ancaman pada konsep dirinya (Gaspar & Schweitzer, 2013) maupun stress psikisnya (Moran & Schweitzer, 2008).

Selain adanya perbedaan tujuan dengan *partner* negosiasi, faktor lain yang memicu munculnya *deception* dalam negosiasi adalah adanya emosi tertentu yang dirasakan individu terhadap *partner* negosiasi (*interpersonal emotion*; Methasani, Gaspar, & Barry, 2017; Moran & Schweitzer, 2008) akibat adanya perbandingan dari lingkungan sekitar (*social comparison*; Smith, 2004). Dalam kata lain, jenis emosi yang dirasakan negosiator terhadap *partner* negosiasi menentukan keputusannya untuk melakukan *deception* atau tidak (Methasani dkk., 2017). Gaspar dan Schweitzer (2013) menambahkan dalam konsep *Emotional Deception Model* (EDM) bahwa tidak hanya emosi negosiator ketika membuat keputusan melakukan *deception* (*current emotion*) saja yang penting dalam pembentukan *deception*, namun juga ekspektasi emosi yang dirasakan negosiator sebagai konsekuensi melakukan *deception* (*anticipated emotion*).

Salah satu jenis emosi yang lazim ditemukan saat individu dibandingkan dengan orang lain yang lebih superior darinya (*upward social comparison*; Moran & Schweitzer, 2008; Smith & Kim, 2007) serta saat individu berkomitmen melakukan *deception* adalah *envy* (Crusius & Mussweiler, 2012). *Envy* atau yang dalam Bahasa Indonesia dikenal dengan istilah iri atau dengki adalah sebuah perasaan yang muncul saat individu merasa inferior dibandingkan orang lain, sehingga berharap orang lain tidak memiliki kualitas yang lebih baik darinya (Parrot & Smith, 1993). *Envy* merupakan emosi yang dipicu oleh adanya *upward*

social comparison di antara individu dan orang lain (Moran & Schweitzer, 2008; Smith & Kim, 2007) sehingga emosi ini umum pula ditemukan pada konteks negosiasi (Moran & Schweitzer, 2008). Adanya pengaruh antara *envy* dengan keputusan melakukan *deception* dalam proses negosiasi telah dibuktikan oleh studi Moran dan Schweitzer (2008) pada *setting* organisasi, yakni individu yang merasa *envy* kepada *partner* negosiasi negosiasinya lebih cenderung untuk berbohong dibandingkan dengan individu yang tidak merasa demikian.

Envy tidak selalu berdampak buruk bagi individu yang merasakannya. Parrot dan Smith (1993) menyatakan bahwa *envy* tidak selalu menyebabkan individu memiliki keinginan agar orang lain kehilangan superioritas atau keuntungan yang dimiliki, melainkan dapat pula membuat individu termotivasi untuk mampu mencapai apa yang orang lain dapatkan. Lange, Weidman, dan Crusius (2018) bahkan mengelompokkan *envy* ke dalam beberapa komponen, yakni rasa sakit individu terhadap *partner* negosiasi akibat adanya perasaan inferioritas dan *upward comparison* dari lingkungan sosial (*pain*), *envy* menyebabkan individu termotivasi berbuat jahat agar *partner* negosiasi berada pada tingkat yang lebih inferior (*malicious envy*/dengki), dan *envy* membuat individu ingin mempelajari hal baik dari *partner* negosiasi sehingga ia ikut termotivasi untuk lebih baik (*benign envy*/iri).

Hal yang menjadi pertimbangan inti dan memengaruhi seseorang untuk terlibat dalam *malicious* atau *benign envy* menurut Van de Ven, Zeelenberg, dan

Pieters (2012) adalah persepsi individu terhadap kelayakan orang lain mendapatkan posisi yang lebih superior (*deservingness*) serta persepsi individu mengenai kontrol terhadap situasi (*control*). Jika keadaan orang lain tidak layak untuk mendapatkan posisi lebih superior serta individu tidak memiliki kontrol terhadap situasi tersebut, maka akan memicu *malicious envy* pada diri individu (Van de Ven dkk., 2012; Lange & Crusius, 2015). Sedangkan jika keadaan orang lain layak untuk berada pada posisi yang lebih superior serta individu memiliki kontrol terhadap situasi tersebut, maka individu akan cenderung terlibat dalam *benign envy* (Van de Ven dkk., 2012; Lange & Crusius, 2015).

Meski hasil penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa *envy* akibat *upward social comparison* dapat meningkatkan kemunculan *deception* dalam negosiasi, namun sayangnya penelitian selama ini belum mempertimbangkan peran *individual differences*, yaitu *mindfulness* (Moran & Schweitzer, 2008). Padahal sebagai salah satu teknik regulasi emosi, tingginya *mindfulness* yang dimiliki individu dapat berperan menurunkan hubungan *envy* terhadap *deception*. Asumsi tersebut dibuat dengan mempertimbangkan salah satu fungsi yang dimiliki oleh *mindfulness*, yakni dapat meningkatkan toleransi dalam menerima emosi atau sensasi yang tidak menyenangkan (Segal, Williams, & Teasdale, 2002). Selain itu *mindfulness* juga berfungsi membuat individu merasa lebih sadar dalam mempertimbangkan sebuah keputusan berdasarkan etika dan moral (Guendelman, Medeiros, & Rampes, 2017).

Meski *mindfulness* merupakan teknik regulasi emosi yang cukup sederhana

namun setiap individu memiliki kapasitasnya masing-masing dalam menciptakan tingkat kesadaran dan kehadiran secara utuh pada suatu situasi (Brown & Ryan, 2013). *Individual differences* ini dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti kemauan individu untuk mempertahankan perhatian secara penuh pada apa yang terjadi saat ini (Bowlin & Baer, 2012) serta kapasitas perhatian individu yang bervariasi akibat telah diasah atau bahkan telah tumpul karena berbagai faktor (Brown & Ryan, 2013). Dalam hal ini, *mindfulness* akan bersifat lebih stabil dan menetap pada diri individu jika berada pada level *trait* (Bowlin & Baer, 2012). Tingginya *trait mindfulness* yang dimiliki individu mampu mengintegrasikan seluruh pengalaman emosionalnya dengan utuh (Koole, 2009), sehingga individu selalu menyadari hal yang dilakukannya merupakan sesuatu yang penting atau hanya keinginan sesaat.

Studi yang dilakukan selama ini telah mampu menjelaskan pengaruh *envy* terhadap kemunculan *deception* dalam proses negosiasi. Namun sayangnya peran moderator lain yang dapat memengaruhi hubungan tersebut, seperti *individual differences*, belum pernah dipertimbangkan. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran *trait mindfulness* sebagai moderator pada pengaruh *envy* terhadap *deception* dalam proses negosiasi. Peneliti berasumsi bahwa terdapat peran *trait mindfulness* pada pengaruh *envy* terhadap *deception*, yakni semakin tinggi *trait mindfulness* pada individu maka semakin melemahkan pengaruh *envy* terhadap *deception* dalam proses negosiasi. Metode yang digunakan pada penelitian ini hampir serupa dengan penelitian yang dilakukan oleh Moran dan Schweitzer (2008), namun peneliti ingin menguji kembali dalam

setting akademik.



B. Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penelitian ini antara lain sebagai berikut:

1. Apakah terdapat peran *envy* terhadap *deception* pada proses negosiasi?
2. Apakah terdapat peran *trait mindfulness* sebagai moderator dalam pengaruh *envy* terhadap *deception* pada proses negosiasi?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui apakah terdapat peran *envy* terhadap *deception* pada proses negosiasi.
2. Untuk mengetahui apakah terdapat peran *trait mindfulness* sebagai moderator dalam pengaruh *envy* terhadap *deception* pada proses negosiasi.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat teoritis dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah *trait mindfulness* sebagai moderator memiliki peranan dalam pengaruh *envy* terhadap *deception* pada proses negosiasi.
2. Manfaat praktis dari penelitian ini adaah untuk menunjukkan bagaimana cara menurunkan atau menghindari perilaku *deception* setelah seseorang mengalami emosi *envy* terhadap orang lain. Jika *trait mindfulness* dalam penelitian ini

terbukti berperan sebagai moderator yang dapat menurunkan pengaruh *envy* terhadap *deception*, maka individu yang mengalami emosi *envy* dapat menggunakan latihan *mindfulness* untuk menurunkan atau menghindari intensi melakukan *deception*.



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. *Deception*

1. Definisi *Deception*

Menurut Lewicki (1983) bentuk kebohongan yang dilakukan dengan menyampaikan argumen untuk mengarahkan orang lain pada suatu kesimpulan atau keputusan yang salah disebut dengan istilah *deception*. Dalam Bahasa Indonesia istilah ini dikenal dengan sebutan penipuan, namun dalam penelitian ini istilah yang akan digunakan adalah *deception*. Pada otak manusia, daerah *subcortex* yang bertanggung jawab terhadap emosi dan afek mengalami perkembangan lebih awal dibandingkan daerah *prefrontal cortex* yang berfungsi mengolah informasi dengan rasional (Panksepp & Biven, 2012). Dapat disimpulkan bahwa secara alamiah manusia tidak mungkin sepenuhnya bersikap rasional. Sehingga saat merasakan emosi tertentu individu sangat mungkin rela melakukan hal apapun, termasuk *deception*, tanpa menghiraukan dampak yang akan diterima pihak lain maupun kepastian atas keuntungan yang akan diperoleh diri sendiri (Gnezzy, 2005).

Meski dianggap sebagai perilaku tidak etis, *deception* sering ditemukan dalam berbagai konteks yang sifatnya kompetitif seperti negosiasi. Hal ini didukung oleh penelitian Aquino dan Becker (2005) yang menunjukkan bahwa pada aktivitas yang memiliki elemen kompetitif, tingkat munculnya *deception*.

cenderung lebih tinggi. Dalam konteks negosiasi ini, *deception* dilakukan sebagai strategi yang dapat membuat individu mempertahankan atau meningkatkan keunggulannya dibanding *partner* negosiasi dengan cara memanipulasi konsep berpikir *partner* negosiasi (Lewicki & Stark, 1996).

2. Dimensi *Deception*

Robinson dkk. (2000) mengklasifikasikan strategi *deception* dalam konteks negosiasi ke dalam beberapa jenis, yakni:

- a. Tawar-menawar kompetitif tradisional (*traditional competitive bargaining*), misalnya mengajukan permintaan awal yang lebih besar kepada korban dari apa yang diharapkan oleh pelaku.
- b. Menyerang relasi lawan (*attacking opponent's network*), misalnya mengatakan kepada korban bahwa pelaku akan membuatnya terlihat buruk di depan atasan, meski ancaman tersebut tidak benar-benar dilakukan.
- c. Memberikan janji palsu (*false promises*), misalnya pelaku berjanji akan memberikan sesuatu yang baik jika korban mau melakukan apa yang diharapkan pelaku, meskipun sebenarnya pelaku tidak akan memenuhi janji tersebut setelah korban bersedia memenuhi harapannya.
- d. Misrepresentasi (*misrepresentation*), misalnya menyalahartikan informasi yang di sampaikan korban dengan sengaja agar posisi pelaku lebih kuat.
- e. Mengumpulkan informasi tidak pantas (*inappropriate information gathering*).

Robinson dkk. (2000) kemudian mengembangkan kelima strategi tersebut ke dalam skala *Self-Reported Inappropriate Negotiation Strategies Scale* (SINS) guna mengukur intensi individu untuk melakukan *deception*. Skala SINS selanjutnya diadaptasi kembali oleh Moran dan Schweitzer (2008) dengan hanya berfokus pada tiga strategi *deception*, yakni tawar-menawar kompetitif tradisional, misrepresentasi, dan memberikan janji palsu.

3. Faktor-faktor Penyebab *Deception*

Terdapat beberapa faktor yang dapat menyebabkan terjadinya *deception*, antara lain:

- a. Adanya harapan untuk memperoleh *outcome* berupa kekuatan dengan menampilkan diri secara positif serta keinginan untuk melindungi diri dari dampak negatif (DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wayer & Epstein, 1996). Selain itu, hal ini diperkuat dengan adanya situasi yang menyebabkan individu tidak dapat mencapai tujuannya jika hanya mengandalkan kebenaran dan komunikasi yang jujur (Koning, Van Dijk, Van Beest & Steinel, 2010).
- b. Adanya faktor keserakahan, kompetisi, ketidakpastian, dan ketidakadilan yang dirasakan (Gino & Shea, 2012). Hal ini didukung oleh Aquino dan Becker (2005) melalui hasil penelitiannya yakni adanya situasi yang

memicu sikap kompetitif pada individu, seperti negosiasi, dapat memicu terjadinya *deception*.

- c. Adanya persepsi mengenai biaya dan keuntungan dari *deception*, yakni keuntungan yang diperoleh melebihi biaya yang dikeluarkan (Lewicki, 1983; Becker, 1968; Moran & Schweitzer, 2008). Menurut Lewicki (1983) yang termasuk biaya *deception* antara lain kemungkinan *deception* akan terungkap dan konsekuensi jika *deception* terungkap, sedangkan yang dimaksud dengan keuntungan dari *deception* adalah hasil yang diperoleh setelah melakukan *deception* baik berupa keuntungan secara ekonomi maupun sumber daya lainnya (Lewicki, 1983; DePaulo dkk., 1996).
- d. Adanya fungsi bagian otak dalam *prefrontal cortex* yang bertanggung jawab terhadap mendapatkan keuntungan dan menghindari kerugian, yakni *striatum*, sehingga kemampuan melakukan *deception* terbentuk secara alamiah (Cummings, 1993; Abe, 2011).
- e. Adanya *interpersonal emotion* yang dirasakan individu terhadap *partner* negosiasi. Hal ini dijelaskan dalam konsep EDM, yakni emosi ketika individu membuat keputusan melakukan *deception* (*current emotion*) serta ekspektasi emosi yang dirasakan individu sebagai konsekuensi melakukan *deception* (*anticipated emotion*) berperan penting dalam keputusan melakukan *deception* (Gaspar & Schweitzer, 2013). Pertimbangan ini diperkuat dengan beberapa penelitian yang menunjukkan bahwa emosi seperti *envy*, marah, dan cemas berintegrasi dengan keputusan individu

melakukan *deception* (Methasani dkk., 2017). Pada penelitian ini *emotion*, khususnya *envy*, dipilih sebagai faktor penyebab yang dapat memunculkan *deception*.

B. *Envy*

1. Definisi *Envy*

Di dunia nyata, emosi tertentu seperti iri, frustrasi, marah, jijik, takut, kurang bahagia, dan kurang bangga (Tesser & Collins, 1988) dapat muncul dalam diri individu saat lingkungan sosial membandingkannya dengan orang lain (*social comparison*). Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa *social comparison* adalah faktor terkuat yang dapat memunculkan beragam emosi (Smith & Kim, 2007). Di sisi lain, emosi yang dirasakan individu dapat menentukan sikap yang akan dilakukan dalam perilaku negosiasi (Smith & Kim, 2007). Hal ini dapat terjadi karena emosi yang individu rasakan sangat berpengaruh pada keputusannya untuk melakukan *deception* kepada *partner* negosiasi atau tidak (Methasani dkk., 2017).

Dari semua emosi yang muncul sebagai konsekuensi *social comparison* tersebut, iri dianggap sebagai satu emosi yang paling menyakitkan dan lazim ditemukan dalam *deception* (Crusius & Mussweiler, 2012). Selain itu, iri dianggap sebagai emosi yang paling tidak menaruh belas kasihan dan paling tidak menyenangkan dibandingkan dengan emosi lain (Aquaro, 2004). Iri juga merupakan jenis emosi yang dapat diukur (Lange & Crusius, 2015) sehingga

mudah untuk di analisis lebih mendalam. Berdasarkan pertimbangan di atas, maka pada penelitian ini iri (*envy*) merupakan emosi sosial yang sangat menarik untuk dikaji lebih dalam terkait pengaruhnya dengan *deception* pada proses negosiasi.

Envy menurut Miceli dan Castelfranci (2007) adalah keadaan afektif negatif yang muncul akibat adanya *upward comparison* antara individu dengan orang lain. Sedangkan Parrot dan Smith (1993) mendefinisikan *envy* sebagai sebuah perasaan yang muncul ketika seseorang merasa tidak memiliki kualitas atau prestasi yang superior seperti orang lain sehingga berharap orang lain tidak memiliki kualitas superior tersebut. Lange dkk. (2018) kemudian menyimpulkan bahwa *envy* adalah salah satu emosi tidak menyenangkan yang muncul karena kurangnya kualitas, prestasi, atau sesuatu yang dimiliki individu dibandingkan orang lain. Berdasarkan definisi tersebut, maka sangat wajar jika *envy* seringkali muncul dalam konteks *interpersonal* seperti negosiasi karena individu harus dihadapkan pada perbandingan-perbandingan dari lingkungan sekitar (Moran & Schweitzer, 2008).

Envy yang muncul pada diri individu akibat perbandingan di lingkungan sosial dapat mengarahkannya pada kecenderungan menggunakan *deception* (Gino & Pierce, 2009) untuk meningkatkan keunggulannya dibanding orang lain. Hal ini dapat terjadi karena *envy* merupakan suatu emosi yang mengancam dan menyakitkan sehingga mampu memengaruhi persepsi individu mengenai biaya dan keuntungan psikologis yang didapat dari *deception* (Moran &

Schweitzer, 2008; Crusius & Mussweiler, 2012). Menurut Hooglad, Thilke, dan Smith (2016) *envy* yang terjadi antara individu dengan orang lain ini sangat mungkin dirasakan tidak hanya dalam kurun waktu yang sebentar, bahkan dapat berevolusi menjadi emosi lain dalam jangka panjang.

2. Dimensi *Envy*

Lange dkk. (2018) membagi *envy* menjadi tiga komponen dan mengembangkannya ke dalam skala *Pain Dual Envy* (PaDE). Ketiga komponen yang membentuk *envy* tersebut antara lain:

a. *Pain*

Envy merupakan emosi yang muncul dari adanya rasa sakit (*pain*) yang dirasakan pada diri individu terhadap *partner* negosiasi Lange dkk. (2018). *Pain* dihasilkan akibat adanya *upward comparison* pada lingkungan sosial serta adanya rasa inferioritas individu, sehingga dialami baik pada individu dengan *malicious envy* maupun individu dengan *benign envy* (Lange dkk., 2018). Dimensi *pain* ini terdiri atas dua komponen yakni *preoccupation* dan *inferiority*.

b. *Malicious Envy*

Malicious envy dapat menyebabkan individu berkeinginan untuk berbuat jahat agar dapat menarik *partner* negosiasi ke tingkat yang lebih bawah darinya (Van de Ven dkk., 2012). Oleh karena itu jika *envy* jenis *malicious*

ini muncul dalam proses negosiasi, maka dapat memengaruhi perilaku etis individu (Schweitzer & Gibson, 2008) seperti *deception* (Brigham, Kelso, Jackson & Smith, 1997; Moran & Schweitzer, 2008), menurunkan sikap kooperatif, bermusuhan dengan *partner* negosiasi (Brigham dkk., 1997), serta mengarahkan pada upaya-upaya sabotase terhadap *partner* negosiasi (Gino & Pierce, 2009). *Malicious envy* dalam negosiasi dapat muncul pada individu saat dihadapkan pada kondisi *partner* negosiasi yang tidak pantas mendapatkan posisi yang lebih unggul atau beruntung dari dirinya (*low deservingness*) serta ia tidak dapat mengendalikan situasi (*low control*) tersebut (Lange dkk., 2018). *Malicious envy* terbagi ke dalam beberapa komponen antara lain *communication*, *direct aggression*, dan *non-directed aggression*.

c. *Benign Envy*

Meski seringkali dianggap sebagai emosi yang kejam dan tidak menyenangkan dibandingkan dengan emosi lainnya (Aquaro, 2004), namun di sisi lain *envy* dapat membuat individu mengambil hal-hal baik dari *partner* negosiasi sehingga dirinya ikut termotivasi untuk lebih baik (Van de Ven dkk., 2012). Berbeda dengan *malicious envy*, dalam konteks negosiasi *benign envy* dapat muncul saat individu dihadapkan oleh *partner* negosiasi yang lebih unggul dan beruntung dari dirinya namun memang ia pantas hal tersebut (*high deservingness*) serta individu masih memiliki kesempatan (*high control*) untuk mengubah keadaan tersebut (Lange dkk.,

2018). Komponen *benign envy* antara lain terdiri dari *desire*, *improvement motivation*, dan *emulation*.

3. Faktor-Faktor yang Menyebabkan *Envy*

Envy dalam proses negosiasi dapat muncul dalam diri individu sebagai akibat dari berbagai faktor, antara lain:

- a. Adanya perbandingan pada domain yang berkaitan dengan status sosial (Lange & Crusius, 2015) atau hal-hal yang dianggap penting bagi individu, namun orang lain memiliki keunggulan yang lebih (Van de Ven dkk., 2012) padahal banyak hal-hal pada diri *partner* negosiasi yang dianggap mirip atau hampir sama dengannya (Heider, 1958; Van de Ven dkk., 2012).
- b. Adanya *unfavorable social comparison* padahal individu merasa mereka sebenarnya lebih unggul dibandingkan *partner* negosiasi (Smith & Kim, 2007).
- c. Adanya prosedur yang tidak adil sehingga membuat *partner* negosiasi memperoleh hasil yang lebih unggul atau beruntung dari individu (Smith & Kim, 2007; Gino & Pierce, 2009).
- d. Adanya penilaian dan persepsi individu yang berbeda pada situasi tertentu. Hal ini dapat dijelaskan oleh *Appraisal Theory* yang dikembangkan oleh Van de Ven (2016) bahwa pola berfikir kognitif individu dalam memberikan penilaian dan persepsi terhadap suatu situasi dapat memengaruhi seseorang untuk terlibat dalam *benign* atau *malicious envy*.

- e. Adanya ketidakmampuan individu untuk melakukan regulasi saat *envy* muncul sebagai reaksi spontan atas superioritas atau keberuntungan yang dimiliki *partner* negosiasi (Smith & Kim, 2007). Pada penelitian ini, *individual differences* khususnya kemampuan individu dalam melakukan regulasi emosi yakni *mindfulness* dipilih sebagai moderator yang dapat menurunkan pengaruh *envy* terhadap *deception*.

C. *Trait Mindfulness*

1. Definisi *Trait Mindfulness*

Mindfulness secara umum terbagi menjadi dua level, yakni level yang tingkatannya dapat berubah seiring dengan waktu, emosi, dan kondisi (*state*) dan level yang cenderung stabil dan menetap pada diri individu (*trait*; Bowlin & Baer, 2012). *Mindfulness* sebagai *trait* menurut Brown dan Ryan (2003) adalah kecenderungan yang dimiliki individu untuk menangkap kesadaran secara penuh pada pengalaman sehari-hari yang ditandai dengan adanya gambaran jelas atas pengalaman dan fungsi atensi. Deikman (1996) menambahkan, kesadaran yang bersifat penuh tersebut dapat tercermin pada perhatian berkelanjutan individu terhadap peristiwa dan pengalaman yang sedang terjadi. Sebagai faktor individual, tingkat *trait mindfulness* yang dimiliki seorang individu akan berbeda dengan individu lainnya. Perbedaan tingkat *trait mindfulness* antar individu ini dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti kemauan (Bowlin & Baer, 2012) dan kapasitas individu (Brown

& Ryan, 2013). Pengukuran tingkat *trait mindfulness* dapat dilihat dari kecenderungan individu untuk berperilaku *mindful* dalam kehidupannya sehari-hari (Kiken, Garland, Bluth, Palsson, & Gaylord, 2015).

2. Mekanisme *Trait Mindfulness*

Trait mindfulness mampu membuat individu mengintergrasikan seluruh kesadaran emosional secara utuh (*person-oriented function*) melalui proses mekanisme regulasi emosi yang merupakan kombinasi dari tahapan *top-down* dan *bottom-up* (Koole, 2009). Menurut Guendelman dkk. (2017) pada tahapan *top-down*, proses regulasi emosi melalui *mindfulness* mencakup area *neocortex* yang bertanggung jawab pada kognisi, kontrol kognitif, atensi, dan *monitoring* secara sadar. Sedangkan pada tahapan *bottom-up*, proses regulasi emosi melalui *mindfulness* berjalan pada area *subcortex* yang bertanggung jawab terhadap aktivitas sensoris dan perseptual dari stimulus afektif. Meski *trait mindfulness* bersifat stabil seiring waktu, namun praktik meditasi seperti latihan *Mindfulness-Based Intervention* (MBIs) jika dilakukan secara berulang mampu meningkatkan *mindfulness* pada level *state* maupun *trait* (Kiken dkk., 2015).

3. Manfaat *Trait Mindfulness*

Mindfulness yang melekat dengan stabil dalam diri individu pada level *trait* memiliki beberapa manfaat, antara lain:

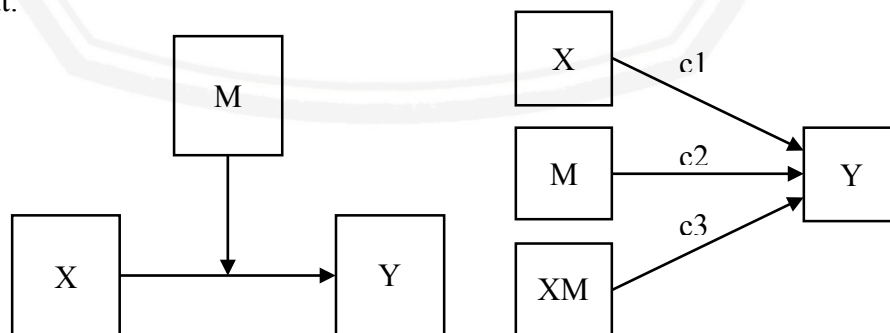
- a. Membuat individu cenderung tidak menghakimi, menerima apa yang

terjadi, dan bersikap terbuka (Bowlin & Baer, 2012). Hal ini disebabkan karena *mindfulness* membuat individu lebih sadar atas emosi yang ia rasakan serta atas berbagai pertimbangan sebelum memberikan suatu respon.

- b. Meningkatkan kesadaran moral dan membuat individu tetap berperilaku sesuai etis bahkan saat individu merasakan situasi afektif yang tidak menyenangkan (Bowlin & Baer, 2012). Hal ini disebabkan karena individu dengan *trait mindfulness* cenderung memiliki kesadaran yang lebih stabil dan memiliki tingkat pengaruh yang rendah terhadap hal-hal tidak menyenangkan (Brown & Ryan, 2013), sehingga aktivitas otonom dalam kehidupan sehari-harinya cenderung sesuai dengan norma dan lebih dapat diprediksi.

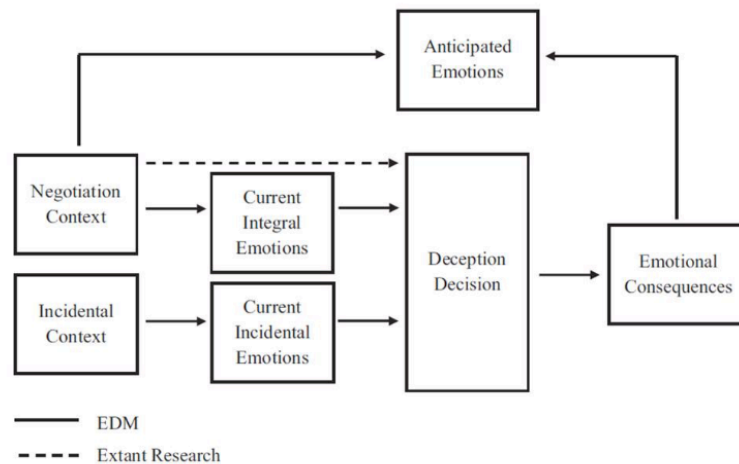
D. Kerangka Pemikiran

Hubungan antar ketiga variabel dalam penelitian ini digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2.1 Model Konseptual dan Model Statistik

X adalah variabel bebas (*envy*) yang terdiri dari dua kondisi (*benign envy* dan *malicious envy*), M adalah variabel moderator (*trait mindfulness*), sedangkan Y adalah variabel terikat (*deception*). Variabel M merupakan variabel yang berperan pada pengaruh X terhadap Y. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah *trait mindfulness* sebagai moderator memiliki peranan dalam pengaruh *envy* terhadap *deception* pada proses negosiasi.



Gambar 2.2 *Emotional Deception Model* (EDM) oleh Gaspar dan Schweitzer (2013)

Gaspar dan Schweitzer (2013) dalam konsep EDM menyatakan bahwa emosi individu saat ini (*current emotion*) serta emosi yang dimunculkan setelah melakukan *deception* (*anticipated emotion*) merupakan penyebab dan konsekuensi dari munculnya *deception* dalam suatu proses negosiasi. *Current emotion* merujuk pada emosi yang muncul terkait (*integral emotion*) dengan konteks negosiasi maupun tidak terkait (*incidental emotion*) dengan konteks insidental. Sedangkan

anticipated emotion merujuk pada konsekuensi emosi yang muncul setelah melakukan *deception* serta memiliki keterkaitan dengan konteks negosiasi.

Munculnya emosi tertentu, seperti *envy*, berdampak pada peningkatan intensi individu untuk terlibat dalam *deception* saat melakukan negosiasi (Moran & Schweitzer, 2008; Methasani dkk., 2017). Hal ini diperkuat oleh penelitian Novemsky dan Schweitzer (2004) yang menunjukkan bahwa individu cenderung akan berbohong kepada *partner* negosiasi saat individu merasa *envy* terhadapnya, dibandingkan terhadap *partner* negosiasi yang mereka tidak merasakan *envy*. *Envy* tersebut muncul saat dipicu *social comparison* yang tidak menyenangkan (Moran & Schweitzer, 2008) sehingga individu berusaha meningkatkan *paysoff* mereka melalui *deception* (Gino & Pierce, 2009) agar posisi yang dimilikinya menjadi lebih unggul. Alasan lainnya adalah hubungan tidak menyenangkan antar individu seperti *envy* dapat merusak kepuasan individu dalam melakukan negosiasi, oleh karena itu *deception* dilakukan agar dapat meningkatkan manfaat psikologis dan menurunkan biaya psikologis (Lewicki, 1983). Berdasarkan pertimbangan di atas maka tidak heran pada konteks negosiasi, individu dengan *envy* cenderung lebih berani menyakiti sang *partner* negosiasi meski hal ini berisiko untuk dirinya sendiri (Methasani dkk., 2017).

Di sisi lain, *mindfulness* sebagai salah satu teknik regulasi emosi berfungsi untuk mengintegrasikan seluruh pengalaman emosional dengan utuh (*person-oriented function*; Koole, 2009). Adanya fungsi *mindfulness* sebagai *trait* membuat

individu cenderung selalu menyadari pikiran dan perasaan yang mereka alami tanpa memberikan reaksi maladaptif (Hayes, Strosahl, & Wilson, 1999), sehingga perilakunya tetap konstruktif meski sedang mengalami pikiran dan perasaan yang tidak menyenangkan. Hal ini didukung oleh hasil berbagai penelitian korelasional, yakni *mindfulness* memiliki korelasi negatif dengan rasa marah, sikap permusuhan (Brown & Ryan, 2003), serta agresi verbal dan fisik (Kelly & Lambert, 2010). Selain itu, ditemukan pula bahwa individu dengan *mindfulness* cenderung memiliki tingkat pengaruh yang rendah terhadap hal-hal tidak menyenangkan (Brown & Ryan, 2003). Berdasarkan pertimbangan tersebut, maka peneliti berasumsi bahwa *trait mindfulness* berperan untuk menurunkan kecenderungan seseorang melakukan *deception* meski ia dalam keadaan *envy*.

E. Hipotesis Penelitian

Hipotesis penelitian yang diajukan dalam penelitian ini antara lain:

1. Terdapat peran *envy* terhadap *deception* pada proses negosiasi.
2. Terdapat peran *trait mindfulness* sebagai moderator dalam pengaruh *envy* terhadap *deception* pada proses negosiasi.

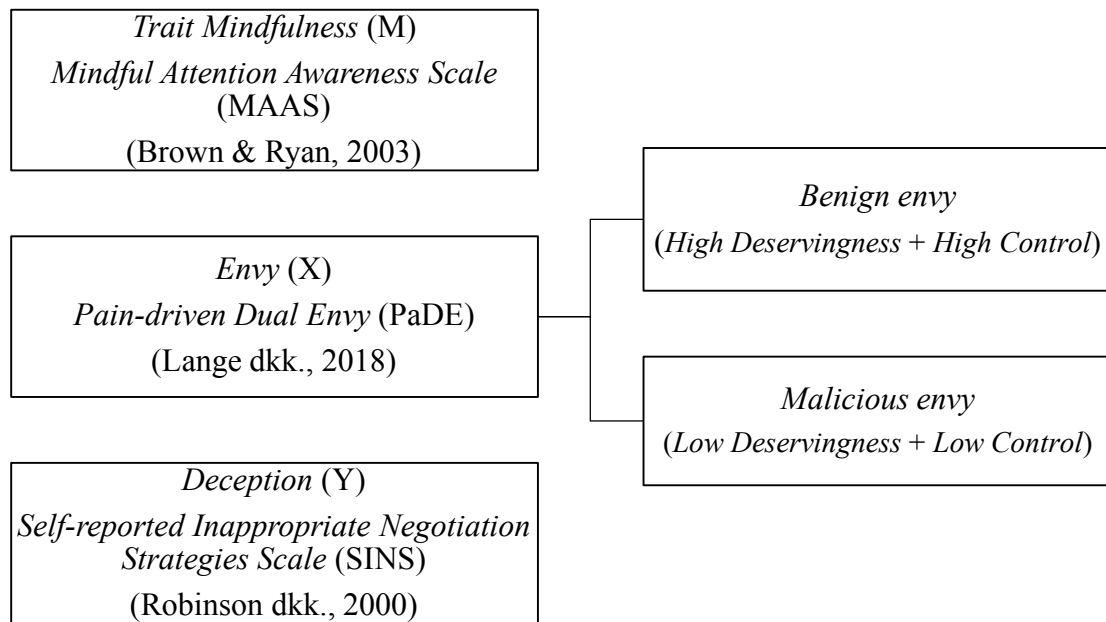
BAB III

METODE PENELITIAN

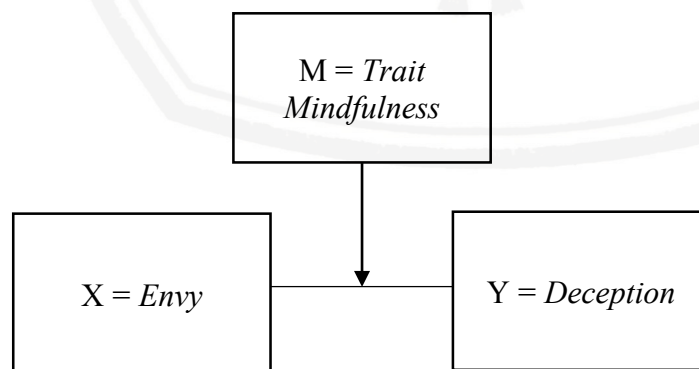
A. Desain Penelitian

Penelitian ini merupakan bagian dari penelitian payung Yusainy (2018) yang melibatkan satu variabel independen yakni *envy*, dua variabel moderator yakni *trait mindfulness* dan *trait self-control*, serta satu variabel dependen yakni *deception*. Tujuan dari penelitian payung ini adalah untuk melihat efek moderasi dua *individual differences* yakni *trait mindfulness* dan *trait self-control* dalam pengaruh *envy* terhadap *deception* pada proses negosiasi. Dengan menggunakan metode kuantitatif eksperimen, penelitian ini melibatkan *envy* sebagai variabel independen, *deception* sebagai variabel dependen, dan *trait mindfulness* sebagai variabel moderator. Jika dilihat dari randomisasi yang dilakukan yakni *random assignment*, maka desain penelitian ini merupakan *randomised controlled experiment* jenis *between-subject experimental design*. *Grand design* penelitian ini terdiri dari dua kondisi, antara lain *benign envy* dan *malicious envy*. Pada kelompok *benign envy*, partisipan ditempatkan pada kondisi *high deservingness* dan *high control* (*Benign Envy* = *High Deservingness* + *High Control*). Sedangkan pada kelompok *malicious envy*, partisipan ditempatkan pada kondisi *low deservingness* dan *low control* (*Malicious Envy* = *Low Deservingness* + *Low Control*). Penelitian yang dilakukan melalui *online survey* ini merupakan adaptasi dari penelitian Moran dan Schweitzer (2008) dengan *setting* akademik, yakni

dalam konteks mendapatkan nilai di kelas. Sebelum ditempatkan pada masing-masing kondisi, *trait mindfulness* yang dimiliki seluruh partisipan dari tiap kelompok akan diukur terlebih dahulu. Model eksperimen tersebut akan dijabarkan pada Gambar 3.1 dan 3.2.



Gambar 3.1 Grand Desain Penelitian



Gambar 3.2 Desain Penelitian Eksperimen

B. Identifikasi Variabel Penelitian

Variabel yang digunakan dalam penelitian antara lain:

1. Variabel independen (X)

Variabel independen dalam penelitian ini adalah *envy*, dan terdiri dari dua kondisi yakni *benign envy* dan *malicious envy*.

2. Variabel dependent (Y)

Terdapat satu variabel dependen dalam penelitian ini yakni *deception*.

3. Variabel moderator (M)

Dalam penelitian ini, yang menjadi variabel moderator adalah *trait mindfulness*.

C. Definisi Operasional

1. *Deception*

Dalam penelitian ini, variabel *deception* dibahas dalam konteks negosiasi. Menurut Lewicki (1983) *deception* dalam negosiasi adalah salah satu kategori berbohong yang dilakukan dengan membuat sekumpulan argumen dengan tujuan untuk mengarahkan lawan pada kesimpulan atau pengambilan keputusan yang salah. Lewicki (1983) menjabarkan bahwa *deception* biasa dilakukan pada perilaku negosiasi seperti tawar-menawar kompetitif tradisional, menyerang relasi lawan, menyampaikan janji palsu, melakukan distorsi atau misrepresentasi informasi, dan melakukan cara yang tidak pantas untuk memperoleh informasi. Keputusan melakukan *deception* ini

menurut Alingham dan Sandmo (1972) didapatkan hasil dari pertimbangan faktor kognitif dan ekonomi, selain itu juga dapat dipengaruhi oleh rasa *envy* (Moran & Schweitzer, 2008). Pengukuran *deception* pada penelitian ini dilakukan menggunakan skala SINS dari hasil adaptasi Moran dan Schweitzer (2008) yang hanya berfokus pada komponen tawar-menawar tradisional, misrepresentasi, dan memberikan janji palsu.

2. *Envy*

Envy adalah munculnya afek negatif pada seseorang akibat dibandingkan dengan orang lain yang lebih tinggi kondisinya (*upward comparison*) pada aspek tertentu (Miceli & Castelfranchi, 2008). Proses *envy* terjadi dengan melibatkan tiga hal yakni subjek yang merasa *envy*, aspek atau objek yang menimbulkan *envy*, dan orang yang membuat *envy*. Komponen pembentuk *envy* menurut Lange dkk. (2018) adalah *pain* (diikuti oleh situasi inferior), *benign envy* (motivasi dan keinginan untuk melakukan peningkatan), dan *malicious envy* (agresi terarah dan tidak terarah). Menurut Crusius dan Lange (2014) rasa *envy* semakin mudah meningkat jika objek *envy* berkaitan dengan status *social* dan terjadi pada orang yang memiliki kondisi hampir mirip dengan diri subjek. Smith dan Kim (2007) menambahkan, adanya keadaan yang membuat subjek sulit mengubah situasi (*low control*) serta adanya rasa ketidakadilan terhadap posisi superior yang ditempati orang lain dan subjek merasa lebih unggul (*low deservingness*) maka dapat memperbesar peluang *envy* muncul.

Maka berdasarkan definisi operasional di atas, pada penelitian ini *envy* dimanipulasi dengan mengontrol beberapa aspek antara lain; a) Status sosial; partisipan diminta membayangkan terlibat ujian pada suatu mata kuliah wajib dengan jumlah SKS yang besar, b) Kesamaan kondisi; seorang teman yang memiliki banyak kesamaan dengan partisipan (dari segi jenis kelamin, keterampilan, ambisi, IPK, serta rekam jejak kegiatan akademik dan non-akademik) memperoleh nilai yang lebih tinggi darinya, c) Keadilan memperoleh posisi superior; partisipan diposisikan berada pada kondisi *low deservingness* (temannya tidak pernah belajar untuk mempersiapkan ujian, tidak mengerjakan tugas dengan sungguh-sungguh, dan sering kali melewati jadwal dalam pengumpulan tugas dan *low control* (jangka waktu satu minggu) atau *high deservingness* (temannya belajar lebih giat saat akan menghadapi ujian, mengerjakan setiap tugas dengan totalitas, dan tidak pernah terlambat mengumpulkan tugas) dan *high control* (jangka waktu satu bulan). Skenario yang digunakan untuk memunculkan *envy* merupakan adaptasi dari penelitian Van de Ven dkk. (2012), sedangkan pengukuran *manipulation check envy* dilakukan dengan skala PaDE (Lange dkk., 2018).

3. *Trait Mindfulness*

Definisi *mindfulness* sebagai *trait* menurut Brown dan Ryan (2003) adalah kecenderungan individu untuk menangkap kesadaran secara penuh yang ditandai dengan selalu adanya gambaran jelas atas pengalaman dan fungsi atensi saat ini. Shapiro dan Schwartz (1999) menambahkan, *trait*

mindfulness yang dimiliki seorang individu dapat terukur melalui frekuensi kesadarannya dari waktu ke waktu. Atau dalam kata lain, *trait mindfulness* dapat diukur melalui ada atau tidaknya perhatian dan kesadaran individu terhadap apa yang sedang terjadi saat ini dan tidak dipengaruhi oleh atribusi lain yang berkaitan dengan *mindfulness* seperti penerimaan, kepercayaan, empati, dan lain sebagainya. Hal ini didukung pula oleh Brown dan Cordon (2009) yang mengemukakan bahwa penerimaan terhadap ransangan internal tanpa memberikan manipulasi kognitif, seperti penilaian dan evaluasi, sangat ditekankan dalam *trait mindfulness*. Pengukuran level *trait mindfulness* dilakukan dengan skala MAAS (Brown & Ryan, 2003).

D. Partisipan

Jumlah partisipan yang terlibat dalam penelitian ini adalah 1104 mahasiswa S1 dari perguruan tinggi di Indonesia. Para partisipan diajak mengikuti eksperimen “negosiasi *online*” melalui poster perekrutan dengan tujuan untuk mengurangi dampak *social desirability*. Setelah dilakukan sosialisasi perekrutan partisipan melalui poster di majalah dinding fakultas serta *social media*, pengambilan data selanjutnya dilakukan melalui *online survey* menggunakan *surveymonkey.com*. Oleh karena itu teknik *sampling* yang digunakan pada penelitian ini termasuk dalam kategori *convenient sampling*, yakni karakteristik partisipan diasumsikan sama sehingga dinamika *individual differences*, *envy*, dan *deception* yang dihasilkan pun diasumsikan bersifat homogen. Pada akhir

penelitian, lima partisipan yang beruntung akan diundi melalui <https://www.random.org/> untuk mendapatkan uang tunai masing-masing sebesar Rp. 150.000.

Berdasarkan perhitungan G*Power versi 3.1.9.3 (Faul, Erdfelder, Lang, & Buchner, 2007) agar diperoleh *medium effect size* ($f = 0,5$), dengan $\alpha = 0,05$, $power = 0,8$, serta alokasi rasio $N2/N1 = 1$, maka jumlah minimum partisipan yang terlibat dalam *online survey* ini adalah 128 partisipan. Jumlah ini perlu dibagi kembali menjadi dua kelompok, yakni 64 partisipan berada dalam kelompok *benign envy* dan 64 partisipan lainnya berada dalam kelompok *malicious envy*. Dari 1104 partisipan yang terlibat, terdapat 300 data partisipan yang gugur sehingga total data partisipan yang dapat diolah adalah 804 (*malicious envy* = 378 partisipan, *benign envy* = 426 partisipan). Dengan demikian maka dapat disimpulkan bahwa total partisipan yang terlibat dalam penelitian ini sudah memenuhi jumlah minimum.

E. Instrumen Penelitian

Penelitian ini menggunakan beberapa instrumen dan alat ukur, antara lain sebagai berikut:

1. Skenario *envy*

Kondisi *envy* dimunculkan melalui melalui skenario dalam *setting* akademik yang melibatkan dua kondisi (*benign envy versus malicious envy*), serta kombinasi antara elemen *deservingness* dan *control* (Lange dkk., 2018).

Pada skenario ini, partisipan diminta membayangkan terlibat Ujian Tengah Semester pada suatu matakuliah dengan jumlah SKS yang besar. Dalam skenario tersebut, seorang teman berinisial Z yang mempunyai banyak kesamaan (dari segi jenis kelamin, keterampilan, ambisi, IPK, serta rekam jejak kegiatan akademik dan non-akademik) dinyatakan memperoleh nilai yang lebih tinggi dari partisipan.

Partisipan kemudian dibagi secara acak ke dalam dua kelompok. Partisipan dengan kelompok *benign envy*, akan ditempatkan pada situasi dimana berdasarkan performa selama ini teman tersebut memang pantas untuk mendapatkan nilai yang lebih tinggi (*high deservingness*). Hal itu ditunjukkan sang teman dengan belajar lebih giat saat akan menghadapi ujian, mengerjakan setiap tugas dengan totalitas, dan tidak pernah terlambat mengumpulkan tugas. Partisipan kelompok ini juga diceritakan masih memiliki waktu satu bulan untuk mengejar nilai yang lebih tinggi darinya (*high control*). Sedangkan pada partisipan yang menjadi kelompok *malicious envy*, akan ditempatkan pada kondisi dimana berdasarkan performa selama ini teman tersebut tidak pantas untuk mendapatkan nilai yang lebih tinggi (*low deservingness*) karena ia tidak pernah belajar untuk mempersiapkan ujian, tidak mengerjakan tugas dengan sungguh-sungguh, dan sering kali melewati jadwal dalam pengumpulan tugas. Di sisi lain, partisipan hanya memiliki waktu satu minggu untuk mengejar nilai yang sama atau lebih tinggi darinya (*low control*).

2. Skenario Negosiasi

Skenario negosiasi ini diadaptasi dari penelitian yang dilakukan oleh Moran dan Schweitzer (2008). Dalam skenario ini partisipan dari kelompok *benign* maupun *malicious envy* diminta membayangkan bahwa mereka memperoleh kesempatan mengerjakan sebuah proyek akhir secara berpasangan sebelum nilai akhir pada matakuliah tersebut dihitung. Setiap pasangan wajib melakukan negosiasi pada ide masing-masing terhadap pasangannya agar terpilih satu ide untuk proyek akhir. Pada kesempatan tersebut partisipan dipasangkan dengan teman sekelas yang memperoleh nilai lebih tinggi sebelumnya, yakni Z. Z mungkin saja memiliki pandangan yang berbeda dengannya, namun jika partisipan dapat memengaruhi Z dan pendapatnya yang dipilih pada proses negosiasi tersebut maka ia berkesempatan untuk mendapatkan nilai akhir yang lebih tinggi dari Z.

3. *Mindful Attention Awareness Scale* (MAAS)

Sebelum ditempatkan pada masing-masing kondisi, partisipan dari tiap kelompok diminta untuk mengisi skala MAAS terlebih dahulu. MAAS merupakan alat ukur yang dikembangkan oleh Brown dan Ryan (2003) dengan tujuan untuk melihat frekuensi munculnya atensi dan kesadaran individu dalam berbagai situasi kehidupan sehari-hari. Dalam mengisi alat ukur ini, partisipan dihadapkan oleh 15 butir pernyataan dan diminta untuk melaporkan frekuensi mengalami hal tersebut ke dalam 6 poin *likert scale* (1 = hampir selalu dan 6 = hampir tidak pernah). Semakin tinggi skor yang dihasilkan partisipan, maka

semakin tinggi pula *trait mindfulness* yang dimiliki. Alat ukur ini telah diadaptasi ke dalam Bahasa Indonesia dan menghasilkan Cronbach's α sebesar 0.810 (Yusainy, Ilhamuddin, Ramli, Samedhi, Anggono, Mahmudah & Ramadhan, 2018).

4. *Pain-driven Dual Envy (PaDE)*

Skala PaDE berfungsi untuk mengukur seberapa banyak *pain*, *benign envy*, dan *malicious envy* dirasakan seseorang saat menghadapi situasi *envy*. PaDE pertama kali dikembangkan oleh Lange dkk. (2018), dari diuji konsistensi internal (Cronbach's α) yang ia lakukan dihasilkan nilai $\alpha = 0.71-0.83$ untuk *pain*, nilai $\alpha = 0.65-0.86$ untuk *benign envy*, dan $\alpha = 0.83-0.86$ untuk *malicious envy*. Dalam mengisi alat ukur ini, partisipan dihadapkan oleh 11 butir pernyataan dan diminta menilai kesesuaian dengan pengalamannya saat membaca skenario *envy* ke dalam 7 poin *likert scale* (1 = sangat tidak sesuai dan 7 = sangat sesuai). Hal ini dilakukan untuk melihat skor dari komponen *benign envy* (4 butir; contoh: "Saya rela bekerja lebih keras untuk mendapatkan nilai yang lebih tinggi dari yang ia dapatkan"), *malicious envy* (4 butir; contoh: "Saya diam-diam berharap bahwa nilainya lebih buruk"), dan *pain of envy* (3 butir; contoh: "Saya merasa tertekan").

Dalam penelitian ini, PaDE berperan sebagai *manipulation check* yang diberikan segera setelah partisipan membaca skenario *envy*. Penghitungan *manipulation check* dilakukan dengan menguji rerata skor subskala *malicious*, *benign*, dan *pain* milik kelompok kondisi *malicious envy* dan *benign envy*.

Manipulasi dikatakan berhasil jika *mean item* subskala *malicious* milik kelompok kondisi *malicious envy* lebih tinggi dibandingkan kelompok kondisi *benign envy*, *mean item* subskala *benign* milik kelompok kondisi *benign envy* lebih tinggi dibandingkan kelompok kondisi *malicious envy*, dan tidak ada perbedaan pada *mean item* subskala *pain* antara kedua kelompok.

5. *Self-reported Inappropriate Negotiation Strategies Scale* (SINS)

Robinson dkk. (2000) pertama kali membuat 16 butir skala SINS dengan tujuan mengukur ketidaketisan strategi negosiasi dari tingkat kesediaan partisipan untuk menggunakan strategi tersebut pada konteks negosiasi. Skala SINS yang dikembangkan oleh Robinson dkk. (2000) terdiri dari lima strategi *deception*, antara lain tawar-menawar kompetitif tradisional, menyerang relasi lawan, memberikan janji palsu, misrepresentasi, dan mengumpulkan informasi tidak pantas. Namun dalam perkembangannya Moran dan Schweitzer (2008) menyederhanakan skala SINS tersebut ke dalam tiga strategi *deception*, yakni tawar-menawar kompetitif tradisional, misrepresentasi, dan memberikan janji palsu. Adaptasi SINS oleh Moran dan Schweitzer (2008) yang digunakan dalam penelitian ini menghasilkan 8 butir pertanyaan dengan Cronbach's α sebesar 0.83.

Pada penelitian ini, SINS yang telah diadaptasi akan diberikan segera setelah partisipan membaca skenario negosiasi. Dalam pengisian SINS, partisipan diminta melaporkan kemungkinan strategi yang akan ia gunakan

dalam situasi tersebut ke dalam 7 poin *likert scale* (1 = sangat tidak mungkin dan 7 = sangat mungkin) untuk melihat komponen tawar-menawar kompetitif tradisional (3 butir; contoh: “Mengajukan permintaan awal yang jauh lebih besar daripada apa yang sesungguhnya Anda harapkan.”), memberikan janji palsu (3 butir; contoh: “Menjanjikan hal-hal baik kepada Z jika ia bersedia melakukan apa yang Anda inginkan. Meskipun, sebenarnya Anda tahu bahwa Anda tidak bisa memberikan hal yang dijanjikan setelah ia bersedia melakukannya.”), dan misrepresentasi (2 butir; contoh: “Dengan sengaja menyalahartikan informasi yang disampaikan Z untuk memperkuat argumen atau posisi Anda”). Semakin tinggi skor yang dihasilkan, maka semakin tinggi pula kemungkinan partisipan menggunakan strategi yang mengandung *deception* dalam situasi negosiasi.

F. Prosedur Penelitian

Terdapat beberapa tahapan dalam penelitian ini, mulai dari persiapan, pelaksanaan, hingga analisis data. Berikut penjabaran dari ketiga tahapan tersebut:

1. Tahap Persiapan

- a. Menentukan desain penelitian.
- b. Mempersiapkan instrumen.
- c. Menyusun prosedur penelitian.
- d. Mengajukan etika penelitian dan disetujui Komite Etika Penelitian Psikologi dengan nomor 157/UN10.F11.13.11/PP/2018.

e. Mengadakan *relatives work & pilot testing*.

Relatives work dilakukan pada hari Jumat 23 Maret 2018 pukul 10.00 – 11.30 di Laboratorium *Social Data* FISIP UB dan dihadiri oleh 3 (tiga) mahasiswa Psikologi Universitas Brawijaya. Selanjutnya dilaksanakan *pilot testing* dengan mengacu pada alat ukur yang telah diperbaiki. *Pilot testing* dilakukan terhadap 5 (lima) partisipan yang berasal dari Psikologi Universitas Brawijaya pada Rabu 11 April 2018 pukul 12.00 – 14.00 di Laboratorium *Social Data Analytic* FISIP UB. Berikut rangkuman perubahan dari *relatives work* hingga *pilot testing*:

Tabel 3.1

Perubahan setelah dilakukan *Relatives Work* dan *Pilot Testing*

No	<i>Relatives Work</i>	<i>Pilot Testing</i>
1.	Skenario <i>envy</i> : - Merubah skenario dari konteks memperoleh beasiswa menjadi kompetisi secara umum.	Skenario <i>envy</i> : - Mengubah skenario dari konteks kompetisi secara umum menjadi penilaian suatu mata kuliah.
2.	Skenario negosiasi: - Menambah penekanan bahwa lawan negosiasi mungkin saja memiliki pandangan berbeda dengan responden. - Menambah penjelasan mengenai imbalan yang responden peroleh jika mampu memenangkan negosiasi, yakni kesempatan untuk memenangkan kompetisi berikutnya. - Menekankan bahwa lawan negosiasi yang dihadapi adalah mantan kompetitor pada kompetisi sebelumnya. - Menekankan bahwa topik yang harus dinegosiasikan adalah rancangan proyek akhir.	Skenario negosiasi: - Mengubah seluruh istilah lawan negosiasi atau mantan kompetitor dengan sebutan Z agar tercapai persepsi yang sama

No	<i>Relatives Work</i>	<i>Pilot Testing</i>
3.	Lembar data diri: - Menambah pertanyaan mengenai ajang kompetisi yang pernah responden ikuti.	Lembar data diri: - Menghapus pertanyaan mengenai ajang kompetisi yang pernah diikuti karena sudah tidak sesuai dengan konteks yang baru.
4.	SINS: - <i>Item</i> no. 1, mengubah kalimat memberikan hal baik tersebut dengan memberikan hal yang dijanjikan. - <i>Item</i> no. 4, mengubah kalimat menolak validitas informasi dengan menolak informasi dari mantan kompetitor. - <i>Item</i> no. 5, mengganti kata kelonggaran menjadi kesempatan. - <i>Item</i> no. 7, mengganti kalimat permintaan awal yang ekstrem dengan permintaan awal yang berlebihan. - <i>Item</i> no. 8, mengganti istilah dosen dengan panitia agar sesuai dengan konteks kompetisi secara umum.	SINS: - <i>Item</i> no. 1 dan 2, mengubah kata ganti orang ketiga yang merujuk pada awan negosiasi menjadi Z. - <i>Item</i> no. 8, mengganti istilah panitia menjadi tim dosen agar sesuai konteks baru.
5.		MAAS: Mengubah kalimat pada instruksi jangan menghabiskan waktu terlalu lama untuk menjawab dengan pilihlah secara spontan opsi yang paling sesuai dengan Anda.

2. Tahap Pelaksanaan

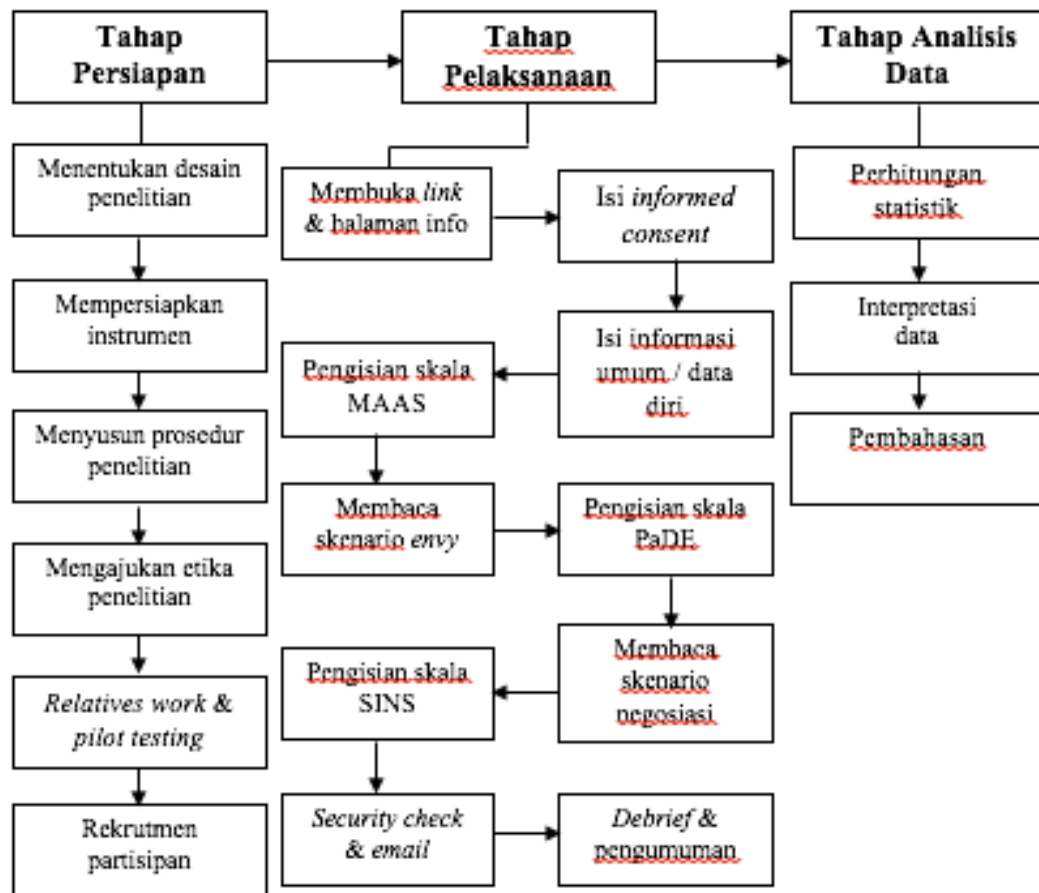
Tahapan ini dilakukan dengan cara *online survey* menggunakan bantuan *website surveymonkey.com*.

- Partisipan membuka *link online survey* dan membaca halaman informasi.
- Partisipan mengisi halaman persetujuan partisipan/*informed consent*.
- Partisipan mengisi informasi umum/data diri.

- d. Partisipan mengisi skala MAAS untuk mengukur *trait mindfulness* yang dimiliki.
- e. Partisipan diminta membaca skenario *envy* yang berisi perlakuan *benign envy* atau *malicious envy*.
- f. Partisipan mengisi skala PaDE agar diketahui efektivitas dari perlakuan dalam skenario *envy*.
- g. Partisipan diminta membaca skenario negosiasi yang berisi pengondisian agar bernegosiasi dengan target *envy*.
- h. Partisipan mengisi skala SINS untuk melihat kemungkinan strategi *deception* yang akan digunakan dalam situasi negosiasi.
- i. Partisipan diminta mengisi *security check* dan menuliskan alamat email untuk keperluan pengumuman hadiah.
- j. Informasi *debrief* diberikan bersama dengan pengumuman pemenang uang tunai sebesar masing-masing Rp.150.000.

3. Tahap Analisis Data

Tahapan ini dilakukan untuk menjawab seluruh hipotesis penelitian yang diajukan melalui proses analisis data dengan perhitungan statistik, interpretasi data dan pembahasan.



Gambar 3.3 Alur Penelitian

G. Data

Dalam penelitian ini, data yang digunakan dalam adalah data primer karena merupakan hasil dari pengukuran langsung pada skala SINS, MAAS, dan *manipulation check* PaDE.

H. Analisis Data

Dalam penelitian ini proses analisis data dibantu *software* IBM SPSS *Statistic 2.2 for iOS*. *Preliminary analysis* dilakukan dengan menggunakan teknik *zero order correlation* guna melihat korelasi tiap-tiap komponen *envy* terhadap *trait mindfulness* dan *deception*. Untuk menguji keberhasilan manipulasi kondisi *envy* (*benign envy versus malicious envy*) maka dilakukan teknik analisis *independent samples T-Test*. Teknik analisis ini digunakan untuk menguji apakah skor *benign* yang dimiliki partisipan kelompok *benign envy* lebih tinggi daripada partisipan kelompok *malicious envy*; dan sebaliknya. Selain itu, *independent samples T-Test* juga digunakan untuk melihat apakah terdapat perbedaan antara skor *pain of envy* pada partisipan kelompok *benign envy* dengan skor *pain of envy* pada partisipan kelompok *malicious*. Peran *envy* terhadap *deception* dalam konteks negosiasi (Hipotesis 1) serta peran *trait mindfulness* sebagai moderator pengaruh *envy* terhadap *deception* (Hipotesis 2) diuji menggunakan teknik *Hayes's simple moderation* melalui *PROCESS macro* versi 3.1.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Partisipan

Pengambilan data dilakukan melalui *online survey* yang dibuka selama 14 hari terhitung sejak 1-14 Mei 2018. Dari total 1104 partisipan yang mengisi *online survey*, hanya beberapa partisipan yang datanya tidak gugur dan dapat dianalisis lebih lanjut. Meski setiap butir pertanyaan telah dilengkapi pengaturan khusus, sehingga partisipan tidak dapat meneruskan tahapan selanjutnya jika ada butir pertanyaan yang belum terjawab, namun *missing data* masih ditemukan pada 300 data akibat partisipan berhenti mengisi sebelum menyelesaikan *security check*.

Pola *missing data* menunjukkan bahwa sebagian besar partisipan mulai berhenti menjawab pada pengisian skala terakhir, yakni SINS, sehingga menurut Enders (2010) pola tersebut termasuk ke dalam kategori pola *non-response unit*. Pola ini sangat sering ditemukan dalam *survey* penelitian dimana beberapa variabel di awal menghasilkan data yang lengkap, namun data pada beberapa variabel lain hilang akibat responden menolak atau dengan sengaja tidak menjawab (Enders, 2010).

Jumlah final partisipan yang dianalisis adalah 804, yakni 230 mahasiswa laki-laki (28,6%) dan 574 mahasiswa perempuan (71,4%). Partisipan yang sebagian besar memperoleh IPK antara 3,01-3,50 ini merupakan mahasiswa semester 1-14 ($M=5,99$, $SD=2,132$). Dari seluruh partisipan yang terlibat, 455

Tabel 4.1
Deskriptif Partisipan

Karakteristik		N	Presentase
Jenis Kelamin	Laki-laki	230	28,6%
	Perempuan	574	71,4%
Asal Universitas	Mahasiswa UB	455	56,6%
	Mahasiswa Non-UB	349	43,4%
IPK	1,00 – 2,00	3	0,4%
	2,01 - 2,50	10	1,2%
	2,51 – 3,00	45	5,6%
	3,01 – 3,50	425	52,9%
	3,51 – 4,00	321	39,9%

diantaranya berasal dari Universitas Brawijaya (56,6%) dan 349 sisanya berasal dari luar Universitas Brawijaya (43,4%). Rentang usia partisipan adalah 17-30 tahun ($M=20,70$, $SD=1,318$) dengan proporsi akhir tiap kelompok 378 partisipan untuk *malicious envy* (47%) dan 426 partisipan untuk *benign envy* (53%).

B. Preliminary Analysis

Tabel 4.2
Interkorelasi antar variabel (N=804)

Skala	MAAS	SINS	PaDE (Benign)	PaDE (Malicious)	PaDE (Pain)
MAAS	1	- 0,174**	-0,017	-0,252**	-0,317**
SINS	- 0,174**	1	0,156**	0,458**	0,346**
PaDE (Benign)	-0,017	0,156**	1	0,197**	0,208**
PaDE (Malicious)	-0,252**	0,458**	0,197**	1	0,559**
PaDE (Pain)	-0,317**	0,346**	0,208**	0,559**	1

Ket. MAAS: *Mindful Attention Awareness Scale*. SINS: *Self-reported Inappropriate Negotiation Strategies Scale*. Benign, Malicious, Pain merupakan komponen *envy* berdasarkan Teori PaDE: *Pain-driven Dual Envy*. ** $p<0,01$.

Hasil analisis *zero-order correlation* antar variabel dapat terlihat pada Tabel 4.1. Data menunjukkan bahwa *malicious envy* berkorelasi positif secara signifikan dengan *deception* ($p<0,01$), yakni semakin tinggi tingkat *malicious*

envy yang dirasakan individu maka semakin tinggi pula intensinya untuk melakukan *deception*. Lebih lanjut diketahui bahwa *benign envy* memiliki korelasi positif secara signifikan pula terhadap *deception* ($p < 0,01$). Artinya, semakin tinggi *benign envy* pada individu maka semakin tinggi pula intensi untuk terlibat pada *deception*. Hal yang sama juga terjadi pada komponen *envy* lainnya, ditemukan bahwa *pain of envy* berkorelasi positif terhadap *deception* secara signifikan ($p < 0,01$). Sehingga semakin tinggi tingkat *pain of envy* yang dialami individu maka semakin tinggi intensi untuk melakukan *deception*.

Uji *zero order correlation* juga menunjukkan bahwa *trait mindfulness* berkorelasi negatif secara signifikan terhadap *deception* ($p < 0,01$). Artinya, semakin tinggi *trait mindfulness* yang tertanam pada diri individu maka semakin rendah kecenderungannya untuk terlibat *deception*. Analisis yang sama menunjukkan bahwa *trait mindfulness* memiliki korelasi negatif yang signifikan terhadap *malicious envy* ($p < 0,01$), sehingga semakin tinggi tingkat *trait mindfulness* individu maka semakin rendah *malicious envy* yang ia rasakan. Berbeda pada komponen *benign envy*, ditemukan tidak terdapat korelasi negatif secara signifikan antara *trait mindfulness* dengan *benign envy* ($p < 0,01$). Artinya, tingginya *trait mindfulness* pada individu tidak dapat menentukan rendahnya kecenderungan individu untuk merasa *benign envy*. Selain itu, *trait mindfulness* diketahui berkorelasi negatif secara signifikan pada *pain of envy* ($p < 0,01$), sehingga semakin tinggi level *trait mindfulness* maka semakin rendah kecenderungan individu merasakan *pain of envy*.

Tujuan lain dilakukannya *preliminary analysis* adalah untuk melihat apakah terdapat data demografis yang berkorelasi dengan kecenderungan partisipan memberikan respon pada kuesioner. Hasil uji terhadap data demografis dapat dilihat pada Tabel 4.2 dan 4.3.

Tabel 4.3

Preliminary Analysis Jenis Kelamin dengan T-Test

Item	Jenis Kelamin	N	M	SD	p
Malicious Envy	Laki-laki	230	10,095	4,967	0,570
	Perempuan	574	10,318	5,178	
Benign Envy	Laki-laki	230	18,769	4,829	0,000
	Perempuan	574	20,189	4,503	
Pain of Envy	Laki-laki	230	7,352	4,229	0,776
	Perempuan	574	7,446	4,215	
Trait Mindfulness	Laki-laki	230	56,187	9,677	0,056
	Perempuan	574	57,637	9,725	
Deception	Laki-laki	230	24,513	9,193	0,036
	Perempuan	574	23,024	9,037	

Analisis *independent sample t-test* terhadap data jenis kelamin menunjukkan bahwa tidak terdapat perbedaan antara perempuan dan laki-laki dalam merespon subskala *malicious envy* dan *pain of envy* ($p > 0,05$). Di sisi lain, ditemukan perbedaan yang *marginally significant* pada jenis kelamin terhadap *trait mindfulness* yakni partisipan perempuan merespon *trait mindfulness* lebih tinggi dibandingkan laki-laki. Perbedaan yang signifikan ditemukan pada jenis kelamin terhadap *deception* ($p < 0,05$), yakni skor *deception* laki-laki lebih tinggi dibandingkan perempuan. Lebih lanjut, perbedaan signifikan terjadi pula pada jenis kelamin terhadap *benign envy* ($p < 0,05$). Partisipan perempuan melaporkan skor *benign envy* yang lebih tinggi daripada partisipan laki-laki.

Tabel 4.4

Preliminary Analysis IPK dengan ANOVA dan Post Hoc

ANOVA					
	Sum of Square	df	Mean Difference	F	Sig.
<i>Malicious Envy</i>	25,061	4	6,265	0,238	0,917
<i>Benign Envy</i>	283,120	4	70,780	3,325	0,010
<i>Pain of Envy</i>	148,907	4	37,227	2,105	0,078
<i>Trait Mindfulness</i>	2484,845	4	621,211	6,752	0,000
<i>Deception</i>	430,555	4	107,639	1,301	0,268
Post Hoc					
	Kelompok IPK		Mean Difference		Sig
<i>Trait Mindfulness</i>	3,01-3,50	2,51-3,00	5,396		0,004
	3,51-4,00	2,51-3,00	6,813		0,000
<i>Benign Envy</i>	3,51-4,00	3,01-3,50	0,965		0,048

Analisis *one-way* ANOVA terhadap data IPK menunjukkan bahwa *trait mindfulness* dan *benign envy* ($p < 0,05$) berbeda secara signifikan antar kelompok IPK. Di lain sisi, perbedaan tersebut tidak ditemukan pada variabel *malicious envy*, *pain of envy*, dan *deception* ($p > 0,05$). Hasil uji *Post Hoc* menunjukkan bahwa *mean* variabel *trait mindfulness* antara kelompok IPK 2,51-3,00 dengan kelompok IPK 3,01-3,50 dan 3,51-4,00 berbeda secara signifikan ($p < 0,05$). Selain itu, *mean* variabel *envy* antara kelompok IPK 3,51-4,00 dengan kelompok IPK 3,01-3,50 juga berbeda signifikan ($p < 0,05$) setelah melalui uji *Post Hoc*. Berdasarkan pertimbangan di atas maka jenis kelamin dan IPK akan dianalisis lebih lanjut sebagai *covariate* pada bagian analisis tambahan.

C. Reliability Analysis

Seluruh alat ukur yang digunakan pada penelitian ini menghasilkan Cronbach's $\alpha \geq 0,725$. Pandangan beberapa tokoh seperti George dan Mallery

(dalam Bathnagar, Kim, & Many, 2014), Guilford (dalam Gandhi, 2012), serta Coaley (2010) menyatakan bahwa konsistensi internal pada penelitian rumpun ilmu sosial berada pada kategori tinggi jika memiliki Cronbach's $\alpha > 0,7$. Oleh sebab itu, dapat disimpulkan bahwa reliabilitas seluruh alat ukur penelitian ini tergolong tinggi. Merujuk pada Tabel 4.4, maka alat ukur dengan reliabilitas tertinggi secara berurutan adalah SINS (*deception*), PaDE (subskala *pain of envy*), PaDE (subskala *malicious envy*), MAAS (*mindfulness*), dan PaDE (subskala *benign envy*).

Tabel 4.5
Hasil uji properti psikometri (N=804)

Skala	Cronbach's α	Mean	SD
MAAS	0,822	57,22	9,728
SINS	0,876	23,45	9,101
PaDE (Benign)	0,725	19,78	4,641
PaDE (Malicious)	0,830	10,25	5,117
PaDE (Pain)	0,834	7,42	4,217

D. Manipulation Check

Pengujian manipulasi kondisi *malicious envy* (N=378) dan kondisi *benign envy* (N=426) dilakukan dengan menganalisis perbedaan skor *item malicious* dan skor *item benign* pada kedua kelompok menggunakan *independent samples T-Test*. Selain itu, dilihat pula perbedaan skor *item pain* pada kedua kelompok. Hasil dari uji *independent samples T-Test* tersebut dirangkum dalam Tabel 4.5 berikut.

Tabel 4.6
Manipulation Check dengan T-Test

Item	Kondisi	N	M	SD	p
Malicious	Malicious Envy	378	11,029	5,270	0,001
	Benign Envy	426	9,568	4,880	

<i>Benign</i>	<i>Malicious Envy</i>	378	19,089	4,559	0,001
	<i>Benign Envy</i>	426	20,399	4,629	
<i>Pain</i>	<i>Malicious Envy</i>	378	7,246	4,022	0,273
	<i>Benign Envy</i>	426	7,572	4,381	

Berdasarkan tabel di atas maka dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan skor *item malicious* yang signifikan ($p < 0,05$) antara kelompok kondisi *malicious envy* dan kelompok kondisi *benign envy*. Pada hasil tersebut terlihat bahwa *mean item malicious* milik kelompok kondisi *malicious envy* lebih tinggi dibandingkan kelompok kondisi *benign envy*. Pada skor *item benign*, terdapat perbedaan yang signifikan ($p < 0,05$) antara kelompok dengan kondisi *malicious envy* dengan *benign envy*. Hal ini terlihat dari hasil *mean item benign* yang diperoleh kelompok *malicious envy* lebih rendah dibanding milik kelompok dengan kondisi *benign envy*.

Sedangkan pada skor *item pain*, tidak terdapat perbedaan yang signifikan ($p > 0,05$) antara skor *pain* pada kelompok kondisi *malicious envy* dengan skor *pain* pada kondisi *benign envy*. Hal ini dapat terjadi karena hasil *mean item pain of envy* milik kelompok *malicious* hampir sama dengan *mean* yang dihasilkan kelompok *benign envy*. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pengkondisian yang dilakukan berhasil memengaruhi jenis *envy* yang dirasakan partisipan, sehingga partisipan kelompok *malicious* benar-benar merasakan emosi *malicious envy* dan partisipan kelompok *benign* benar-benar merasakan emosi *benign envy*.

E. Uji Hipotesis

Untuk menguji peran *envy* terhadap *deception* (Hipotesis 1) serta menguji efek moderasi *trait mindfulness* dalam pengaruh *envy* terhadap *deception* pada proses negosiasi (Hipotesis 2), maka dilakukan analisis *bootstrap* menggunakan *Hayes's Simple Moderation* model 1 dengan pengulangan sampel 5000 kali serta interval kepercayaan terhadap koreksi bias 95%. Teknik *mean centering* juga dilakukan sebelum menghitung interaksi antar variabel, yakni dengan cara mengurangi skor tiap responden dengan *mean* keseluruhan variabel yang dihitung. Teknik ini bertujuan untuk meminimalisir kecenderungan munculnya hasil korelasi yang terlalu tinggi setelah variabel dikalikan, sehingga pada akhirnya hanya *centered variables* yang akan dikalikan satu sama lain. Hasil analisis tersebut dirangkum pada Tabel 4.6 dan Tabel 4.7 berikut.

Tabel 4.7

Hasil Uji Hipotesis: *Malicious Envy* sebagai prediktor, *Trait Mindfulness* sebagai moderator, dan intensi melakukan *deception* sebagai hasil

Model yang diuji	<i>Deception</i>			
	<i>B</i>	<i>SE</i>	<i>t</i>	<i>P-VALUE</i>
<i>Malicious Envy</i> (X-Y)	0,782	0,058	13,451	0,000
<i>Trait Mindfulness</i> (M-Y)	-0,058	0,030	-1,916	0,055
<i>Malicious Envy x Trait Mindfulness</i> (X-M-Y)	-0,002	0,005	-0,541	0,588
$\alpha = 23,416$				

B = koefisien regresi tidak terstandar, *SE* = standar error, R^2 = peningkatan varians

Tabel 4.8

Hasil Uji Hipotesis: *Benign Envy* sebagai prediktor, *Trait Mindfulness* sebagai moderator, dan intensi melakukan *deception* sebagai hasil

Model yang diuji	<i>Deception</i>			
	<i>B</i>	<i>SE</i>	<i>t</i>	<i>P-VALUE</i>
<i>Benign Envy</i> (X-Y)	0,299	0,067	4.439	0,000
<i>Trait Mindfulness</i> (M-Y)	-0,160	0,032	-4.980	0,000
<i>Malicious Envy x Trait Mindfulness</i> (X-M-Y)	0,000	0,006	0,085	0,931

$\alpha = 23,450$

B = koefisien regresi tidak terstandar, *SE* = standar error, R^2 = peningkatan varians

Analisis *bootstrap* menggunakan Hayes model 1 menghasilkan $p=0,000$ untuk jenis *malicious envy*, serta $p=0,000$ pada jenis *benign envy*. Hasil tersebut menunjukkan bahwa terdapat bukti yang signifikan ($p<0,05$) untuk menerima Hipotesis 1. Hasil analisis lain menghasilkan $p=0,588$ untuk jenis *malicious envy*, sehingga *trait mindfulness* tidak dapat menjadi moderator antara *malicious envy* dan *deception*. Jenis *benign envy* menghasilkan $p=0,931$, artinya *trait mindfulness* juga tidak dapat berperan sebagai moderator dalam pengaruh antara *benign envy* dan *deception*. Oleh karena itu, tidak terdapat bukti yang signifikan ($p>0,05$) untuk menerima Hipotesis 2.

Kesimpulan dari uji hipotesis di atas adalah terdapat peran *envy* terhadap *deception*. Artinya, *envy* yang dirasakan individu memiliki pengaruh terhadap intensinya untuk melakukan *deception*. Selain itu, didapat kesimpulan bahwa tidak terdapat peran *trait mindfulness* yang signifikan dalam pengaruh *envy* terhadap *deception*. Dalam kata lain, adanya peran *trait mindfulness* yang dimiliki individu tidak dapat memperkuat atau memperlemah pengaruh *envy* terhadap *deception* tersebut.

F. Analisis Tambahan

Sebagai analisis tambahan, *trait mindfulness* diketahui memiliki peran secara *marginally significant* terhadap *deception* pada jenis *malicious envy* ($B = -0,058$, $SE = 0,030$, $p = 0,055$). *Trait mindfulness* juga berperan signifikan terhadap *deception* dalam jenis *benign envy* ($B = -0,160$, $SE = 0,032$, $p = 0,000$). Oleh karena itu, maka dapat disimpulkan bahwa *trait mindfulness* memiliki peran yakni mampu menurunkan *deception*.

Merujuk pada hasil *preliminary analysis*, dalam penelitian ini jenis kelamin dan IPK akan dipertimbangkan sebagai *covariate*. Hasil analisis *covariate* melalui *bootstrap* menunjukkan bahwa terdapat pengaruh jenis kelamin terhadap *trait mindfulness* ($B = -0,154$, $SE = 0,032$, $p = 0,000$), *benign envy* ($B = 0,323$, $SE = 0,068$, $p = 0,000$), dan *deception* ($B = -1,723$, $SE = 0,698$, $p = 0,013$). Partisipan perempuan dilaporkan memiliki *trait mindfulness* dan *benign envy* yang lebih tinggi dibandingkan laki-laki. Sedangkan partisipan laki-laki dilaporkan memiliki skor *deception* yang lebih tinggi dari pada perempuan. Dengan ditemukannya perbedaan tersebut, maka peneliti melakukan kembali analisis menggunakan metode *bootstrap*. Pada analisis ini data partisipan perempuan dan data partisipan laki-laki akan diuji secara terpisah.

Hasil analisis *bootstrap* pada partisipan laki-laki ($N = 230$) menunjukkan bahwa *envy* dapat meningkatkan *deception* (Hipotesis 1) baik pada jenis *benign envy* ($B = 0,321$, $SE = 0,121$, $p = 0,008$) maupun *malicious envy* ($B = 0,902$,

$SE=0,104, p=0,000$). *Trait mindfulness* dapat menurunkan *deception* baik pada jenis *benign envy* ($B= -0,213, SE=0,061, p=0,000$) maupun *malicious envy* ($B= -0,136, SE=0,054, p=0,012$). Lebih lanjut, *trait mindfulness* dapat memperlemah pengaruh *envy* terhadap *deception* (Hipotesis 2; $B= -0,028, SE=0,010, p=0,008$) pada *malicious envy*. Namun *trait mindfulness* tidak dapat memoderasi pengaruh *benign envy* terhadap *deception* ($B= 0,001, SE=0,012, p=0,910$). Diperoleh kesimpulan bahwa kedua hipotesis terbukti bagi partisipan laki-laki, khususnya pada kondisi *malicious envy*.

Pada partisipan perempuan ($N=574$), hasil analisis *bootstrap* menunjukkan bahwa *envy* tidak dapat memengaruhi *deception* (Hipotesis 1) baik pada kondisi *benign envy* ($B= 0,331, SE=0,428, p=0,439$) maupun *malicious envy* ($B=0,612, SE=0,328, p=0,062$). *Trait mindfulness* pada perempuan juga tidak mampu memengaruhi *deception* baik di kondisi *benign envy* ($B= -0,129, SE=0,148, p=0,385$) maupun *malicious envy* ($B= -0,054, SE=0,072, p=0,453$). Hasil lainnya menunjukkan bahwa *trait mindfulness* tidak mampu memoderasi pengaruh *envy* terhadap *deception* (Hipotesis 2) baik pada kondisi *benign envy* ($B= -0,000, SE=0,007, p=0,984$) maupun *malicious envy* ($B= 0,002, SE=0,005, p=0,682$). Berdasarkan pertimbangan tersebut maka dapat disimpulkan bahwa kedua hipotesis tidak terbukti bagi partisipan perempuan.

Analisis *covariate* selanjutnya dilakukan pada data IPK menggunakan metode *bootstrap*. Setelah melalui uji regresi ini, peran IPK menjadi tidak

berpengaruh terhadap *deception* baik pada jenis *benign envy* ($B = -0,513$, $SE = 0,478$, $p = 0,284$) maupun *malicious envy* ($B = -0,165$, $SE = 0,5568$, $p = 0,767$). Oleh karena itu, penjabaran lebih mendalam mengenai pengaruh IPK tidak akan dilanjutkan pada pembahasan selanjutnya.

F. Pembahasan

1. Pembahasan *Manipulation Check*

Data yang dihasilkan pada Tabel 4.5 menunjukkan bahwa terdapat signifikansi perbedaan antara *item malicious* yang dijawab oleh kelompok *malicious envy* ($N = 378$) dan kelompok *benign envy* ($N = 426$). Secara statistik pada *item malicious*, hasil *mean* yang diperoleh kelompok *malicious envy* lebih tinggi dibandingkan hasil *mean* pada kelompok *benign envy*. Berdasarkan *Pain-Driven Dual Envy Theory* yang dikemukakan oleh Lange dkk. (2018) *malicious envy* dan *benign envy* merupakan dua konsep *envy* yang bersifat *independent* dan saling berkorelasi negatif. Individu dengan *malicious envy* cenderung memiliki skor *benign* yang lebih rendah dibandingkan dengan skor *malicious* yang ia miliki, begitu pula sebaliknya. Pertimbangan tersebut menghantarkan pada kesimpulan bahwa skenario yang telah diberikan peneliti berhasil memengaruhi partisipan pada kondisi *malicious envy*. Dalam kata lain, kelompok kondisi *malicious* pada penelitian ini benar-benar merasakan emosi *malicious envy*.

Hasil lainnya menunjukkan bahwa terdapat perbedaan *mean* yang signifikan pada *item benign*. Dapat diketahui bahwa nilai rerata *item benign* yang diperoleh kelompok *benign envy* lebih tinggi daripada nilai rerata milik kelompok *malicious envy*. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa perlakuan yang diberikan kepada kelompok *benign envy* juga berhasil. Dalam kata lain, kelompok kondisi *benign* pada penelitian ini benar-benar merasakan emosi *benign envy*.

Kesuksesan dalam proses pengkondisian ini diperkuat dengan tidak adanya signifikansi perbedaan pada rerata *item pain of envy* antara kelompok dengan kondisi *malicious envy* dan kelompok dengan kondisi *benign envy*. Tidak adanya perbedaan tersebut tidak menjadi suatu masalah karena menurut Lange dkk. (2018) aspek *pain of envy* harus dimiliki oleh masing-masing jenis *envy* dengan skor yang tidak jauh berbeda, baik pada *malicious envy* maupun pada *benign envy*. Dalam kata lain, pada penelitian ini baik kelompok kondisi *malicious* maupun *benign* keduanya benar-benar merasakan *pain of envy* pada level yang sama.

2. Pembahasan Uji Hipotesis

Hasil uji Hipotesis 1 telah menunjukkan bahwa *malicious envy* dan *benign envy* secara terpisah memiliki peran yang signifikan dalam meningkatkan intensi partisipan untuk terlibat *deception*. Penemuan lainnya menunjukkan bahwa nilai koefisien regresi *malicious envy* lebih tinggi daripada koefisien regresi pada *benign envy*. Hasil pada jenis *malicious envy*

ini konsisten dengan kajian terdahulu yang menyebutkan bahwa dalam proses negosiasi, *malicious envy* dapat memengaruhi cara berperilaku etis individu terhadap orang lain (Schweitzer & Gibson, 2008) seperti meningkatkan keinginan untuk melakukan *deception* kepada lawan negosiasi (Brigham dkk., 1997; Moran & Schweitzer, 2008; Methasani dkk., 2017). *Malicious envy* juga ditemukan memiliki korelasi positif dengan pikiran negatif terhadap lawan (Van de Ven, Zeelenberg, & Pieters, 2009), perilaku merendahkan performa orang lain (Lange & Crusius, 2015), sikap bermusuhan, tidak jujur, dan senang melihat orang lain sengsara (Lange, Paulhus, & Crusius, 2018). Maka sangatlah wajar jika partisipan dengan *malicious envy* memiliki intensi yang lebih tinggi untuk terlibat *deception* terhadap lawan.

Meski nilai koefisien regresi yang ditunjukkan *benign envy* terhadap *deception* lebih rendah daripada *malicious envy*, namun hasil yang diperoleh tersebut inkonsisten dengan dasar teori penelitian ini. Salah satu hasil studi yang berbeda ditunjukkan oleh Van de Ven dkk. (2012), yakni *benign envy* membuat individu lebih fokus mengembangkan diri sendiri daripada merendahkan *partner* negosiasi, yakni dengan cara meningkatkan motivasi dan meniru hal-hal positif dari *partner* negosiasi. Terdapat beberapa asumsi yang dapat menjelaskan perbedaan tersebut. Pertama, baik pada *malicious envy* maupun *benign envy*, kedua kondisi sama-sama dipicu oleh *social comparison* (Moran & Schweitzer, 2008) yang menyebabkan perasaan inferior bagi individu (Lange dkk., 2018). Adanya *general envy* atau rasa sakit

yang dirasakan individu *benign envy* akibat keberuntungan orang lain tersebut (Van de Ven dkk., 2012) menimbulkan tujuan akhir yang sama yakni ingin menghasilkan performa yang lebih baik dari orang lain (Lange dkk., 2014). Temuan lainnya menambahkan, meski *benign* dan *malicious envy* memiliki perbedaan secara kualitatif (Lange & Crusius, 2015; Van de Ven dkk., 2009) namun setelah diikuti *upward comparison* kedua kondisi sama-sama memiliki korelasi positif terhadap afek negatif (Lange & Crusius, 2015).

Kedua, skenario penelitian ini menempatkan kelompok *benign envy* pada *win-lose condition*. Jika ia tidak melakukan strategi *deception*, maka besar kemungkinan baginya untuk tidak memenangkan negosiasi dan tetap mendapat nilai yang lebih rendah dibandingkan Z. Sementara jika ia melakukan strategi *deception*, maka ia akan merusak *self-concept* dirinya sebagai individu *benign* yang cenderung lebih berfokus pada kesuksesan dirinya daripada pada kegagalan orang lain. Teori *self-profit maintenance* yang dikembangkan oleh Mazar, Amir, dan Ariely (2008) menjelaskan bahwa setiap individu memiliki keinginan untuk memaksimalkan *self-profit* sekaligus mempertahankan *self-concept* positifnya. Saat individu dihadapkan pada *win-lose condition* yang membuatnya harus mengorbankan salah satu pilihan, maka individu cenderung mencari keseimbangan atau *equilibrium* diantara dua motif yang sama-sama kuat (Mazar dkk., 2008). Cara yang paling umum dilakukan individu untuk memperoleh keseimbangan atau *equilibrium* adalah dengan membuat batasan toleransi ketidakjujuran (*magnitude range*)

yang masih bisa dikompromi (Mazar dkk., 2008) agar ketidakjujuran yang ia lakukan tidak banyak berdampak negatif bagi orang lain maupun *self-concept* yang dimilikinya. Asumsi ini juga dapat menjelaskan mengapa skor *deception* yang dihasilkan kelompok *benign envy* lebih rendah dibandingkan kelompok *malicious envy*. Meski terlibat strategi *deception*, namun kelompok *benign envy* berusaha melakukannya dengan skala yang lebih kecil atau masih dapat dikompromi dibandingkan kelompok *malicious envy*.

Kesimpulan yang diperoleh dari uji Hipotesis 2 adalah *trait mindfulness* tidak dapat memoderasi pengaruh antara *malicious envy* maupun *benign envy* terhadap *deception* dalam proses negosiasi. Hasil penelitian ini berbeda dengan penelitian Ruedy dan Maurice (2011) yang menunjukkan bahwa individu dengan *mindfulness* memiliki korelasi positif dengan *internal moral focus* sehingga ia lebih banyak melakukan pertimbangan etis dibandingkan individu tanpa *mindfulness*. Penelitian ini juga berlawanan dengan studi Brown dan Ryan (2003) yang menjelaskan bahwa individu dengan *mindfulness* relatif mempunyai kesadaran yang stabil dan tetap memilih keputusan sesuai etis, tanpa terpengaruh pada hal-hal yang tidak menyenangkan (Bowlin & Baer, 2012).

Terdapat beberapa argumen yang dapat menjelaskan hasil tersebut. Pertama, meski *trait mindfulness* mampu meningkatkan kesadaran moral serta membuat individu berperilaku etis (Bowlin & Baer, 2012) namun tidak terdapat bukti kuat yang menunjukkan bahwa kesadaran moral mampu

menurunkan kemungkinan individu melakukan kecurangan. Asumsi ini didukung oleh studi replikasi Verschuere dkk. (2018) yang menunjukkan bahwa penggunaan *Ten Commandements* sebagai pengingat moral tidak efektif mereduksi kecurangan saat responden menyelesaikan soal matriks matematika. Artinya, meski partisipan memiliki *trait mindfulness* yang mampu membuatnya lebih fokus pada kesadaran moral, namun kesadaran moral yang tinggi ini belum dapat menjamin bahwa partisipan tidak akan melakukan kecurangan.

Kedua, *envy* merupakan salah satu emosi negatif yang mengancam *self-concept* individu. Dalam melakukan *deception* pun, DePaulo dan Kashy (dalam Ruedy & Scheitzer, 2011) menekankan bahwa individu cenderung selektif memilih kebohongan apa yang akan mereka sampaikan dan kepada siapa kebohongan tersebut akan mereka sampaikan. Pada situasi yang mengancam, individu cenderung memperjuangkan *self-concept* dengan memaafkan dan memberikan rasionalisasi atas pelanggaran etis yang ia buat (Ruedy & Scheitzer, 2011). Selama pelanggaran berskala kecil dan tidak mengancam *self-concept*, maka hal tersebut tidak dianggap sebagai bentuk perilaku tidak etis (Ruedy & Scheitzer, 2011). Bahkan pada individu dengan *self-awareness* tinggi sekalipun, mereka akan berupaya menghindari perilaku tidak etis dengan meningkatkan biaya *self-concept* sebagai bentuk justifikasi (Ruedy & Scheitzer, 2011). Lebih lanjut, pada penelitian ini *deception* dipicu oleh skenario yang meminta partisipan membayangkan seakan-akan berada

pada situasi tersebut. Respon *deception* yang diukur pada penelitian ini pun masih bersifat intensi dan bukan berbentuk perilaku *deception* nyata. Oleh sebab itu, sangat wajar jika terdapat kecenderungan partisipan untuk tidak menganggap respon *deception* yang diberikan sebagai bentuk perilaku yang nyata dan benar-benar tidak etis.

Ketiga, pengukuran *trait mindfulness* pada penelitian ini hanya terbatas pada *self-report* sehingga akurasi hasil yang didapatkan berbeda dengan pengukuran secara *behavioral*. Pengukuran dengan menggunakan *self-report* ini berisiko memunculkan *bias response* karena adanya kecenderungan individu mengalami distorsi mengenai siapa dirinya (McDonalds, 2008). Selain itu, variabel *mindfulness* dalam penelitian ini diukur pada level *trait* sehingga respon yang dilaporkan individu sangat bergantung pada seberapa paham ia dalam menilai dirinya sendiri. Hal ini berisiko menimbulkan *bias perception*, yakni kecenderungan individu untuk lebih mampu menilai kemampuan orang lain secara akurat dibandingkan dirinya sendiri (Brycz, 2011).

Keempat, berbeda dengan studi terdahulu, pada penelitian ini tidak terdapat induksi *mindfulness* yang dilakukan secara langsung dan terstruktur terhadap partisipan sehingga sangat memungkinkan jika hasil akhir yang diperoleh pun berbeda. Padahal, *trait mindfulness* sendiri tidak dapat muncul secara otomatis dalam diri individu. Diperlukan adanya aktivasi berulang pada jaringan syaraf untuk memunculkan *mindfulness* pada level *state*. *Mindfulness*

harus terus dilatih dengan meditasi untuk menstimulasi perkembangan pada *neuroplastic*, fungsi, dan struktur otak yang seiring waktu mampu meningkatkan kemampuan *mindfulness* pada level lebih tinggi yakni *trait* (Kiken dkk., 2014).

3. Pembahasan Analisis Tambahan

Terdapat beberapa temuan lain dalam penelitian ini. Hasil regresi *item malicious envy* maupun *benign envy* menunjukkan bahwa *trait mindfulness* memiliki pengaruh negatif terhadap *deception*. Hal ini mengindikasikan bahwa *trait mindfulness* dapat menurunkan *deception*. Pada studi Ruedy dan Scheitzer (2011) terdahulu hasil yang sama juga pernah diperoleh, yakni terdapat korelasi negatif signifikan antara *mindfulness* dengan partisipan yang menyatakan mau terlibat dalam *unethical behavior* yang diukur melalui SINS. Jika dikaitkan dengan uji hipotesis sebelumnya, temuan ini menunjukkan bahwa *trait mindfulness* dapat memengaruhi *deception* namun tidak mampu memoderasi hubungan antara *envy* dan *deception*.

Analisis tambahan selanjutnya berfokus pada uji *covariate* jenis kelamin laki-laki. Diperoleh kesimpulan bahwa *envy* yang dirasakan oleh partisipan laki-laki mampu meningkatkan *deception*. Pada kasus ini, *envy* dipicu oleh adanya *upward comparison* dalam konteks akademik. Studi terdahulu melaporkan bahwa laki-laki lebih merasa iri dibandingkan perempuan jika berada pada situasi yang lebih inferior dalam hal finansial, status (DelPriore, Hill, & Buss, 2012), gaya hidup, dan intelegensi (McKee dalam Arnocky,

Perilloux, Cloud, Bird, & Thomas, 2016). Konteks akademik pada penelitian ini berkaitan dengan pandangan orang lain mengenai status dan intelegensi yang dimiliki partisipan. Oleh karena itu, laki-laki cenderung terdorong untuk melawan keadaan sebagai respon dari emosi *envy* (Hill & Buss dalam Arnocky dkk., 2016) agar memperoleh sumber daya yang dibutuhkan dan menyeimbangkan ketimpangan. Sebagai tambahan, pada studi konstruksi alat ukur SINS yang dikembangkan oleh Robinson dkk. (2000) ditemukan bahwa laki-laki lebih mau melakukan berbagai upaya dan strategi *deception* seperti tawar menawar kompetitif dibandingkan perempuan.

Pada partisipan laki-laki ditemukan bahwa *trait mindfulness* mampu menurunkan *deception*. Sebagian besar penelitian terdahulu tidak menemukan adanya perbedaan gender terhadap *mindfulness* (Brown & Ryan, 2003). Namun pada kajian mengenai perbedaan gender dalam hal *mindfulness* oleh Alispahic dan Hasanbegovic (2017), dibahas bahwa laki-laki memiliki kecenderungan untuk fokus pada satu hal dalam satu waktu dan lebih sadar dengan apa yang dilakukannya. Kecenderungan memiliki *awareness* yang lebih tinggi dibandingkan perempuan ini membuat *trait mindfulness* pada laki-laki cenderung lebih efektif untuk menurunkan *deception* (Sturges dalam Alispahic & Hasanbegovic, 2017).

Hal menarik lain yang ditemukan adalah *trait mindfulness* pada laki-laki mampu menurunkan pengaruh *malicious envy* terhadap *deception*,

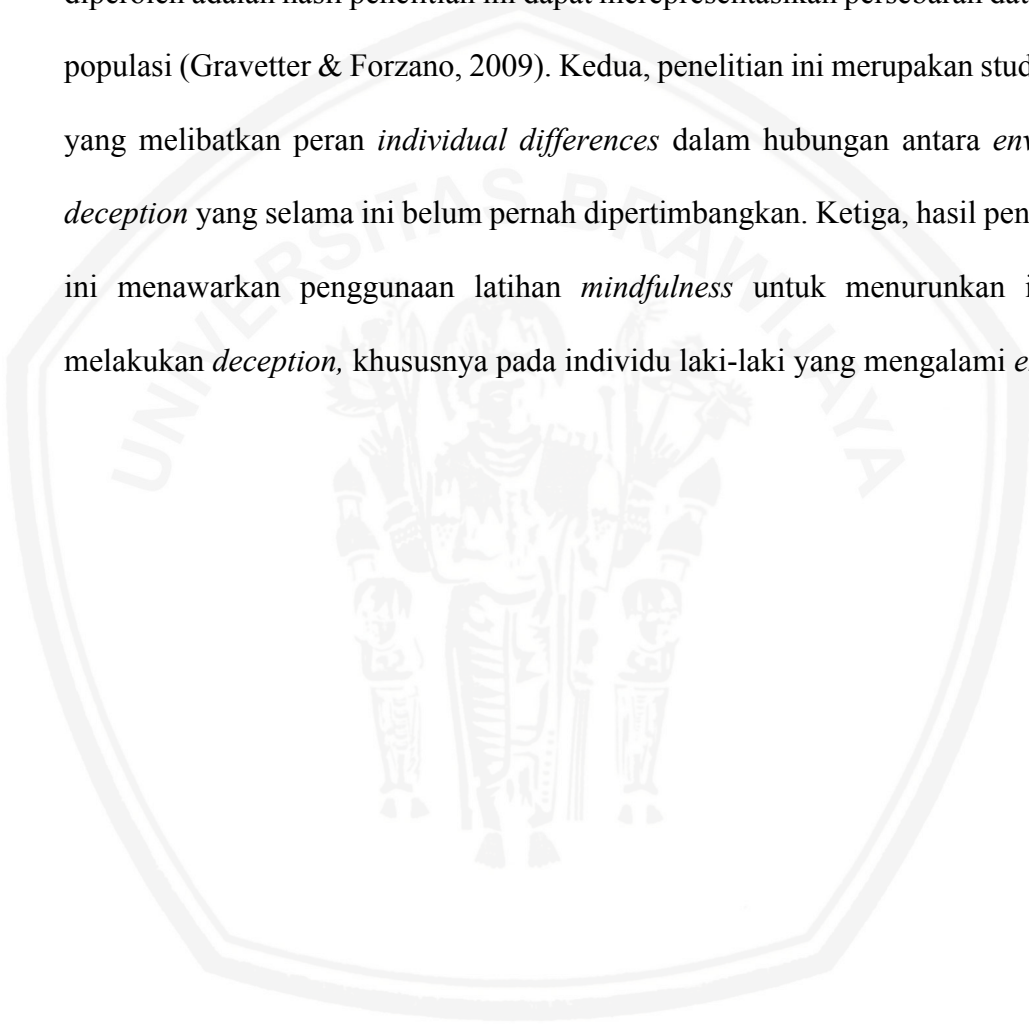
sedangkan hal ini tidak terjadi pada perempuan. Perempuan cenderung lebih rentan terhadap stress yang berkaitan dengan lingkungan sosial (Toner dkk., 2012; Laurent dkk., 2013). Oleh karena itu, dalam mengatasi masalah perempuan cenderung terbiasa dengan pendekatan yang berfokus pada emosi (*emotional-focus coping*; Laurent dkk., 2013). Sedangkan laki-laki cenderung lebih rentan terhadap stress yang berkaitan dengan kerja (Lazarus, 2000). Sehingga laki-laki cenderung menggunakan pendekatan yang berfokus pada masalah (*problem-focused coping*; Lazarus, 2000). *Trait mindfulness* pada laki-laki justru membuatnya semakin berfokus pada masalah yang sedang dialami tanpa mempertimbangkan atribusi lain yang dapat memengaruhinya untuk bereaksi maladaptif.

G. Keterbatasan Penelitian

1. Peneliti tidak mempertimbangkan persepsi partisipan terhadap *deception*, apakah melakukan *deception* dalam konteks penelitian ini merupakan tindakan *ethical* atau *unethical*. Padahal, *deception* dalam penelitian ini bukanlah hal yang dapat dikategorikan *objectively sinful*. *Deception* dalam hal ini dapat dipersepsikan partisipan sebagai bagian dari intruksi atau merupakan *rules of the game*.
2. Peneliti hanya menggunakan konsep *deception* secara *general*, padahal *deception* memiliki ragam jenis yang lebih spesifik seperti diantaranya *falsification*, *bluffing*, *overstating*, dan *falsehood*.

3. Meski *manipulation check* yang dilakukan berhasil, namun penggunaan skenario sebagai instrumen penelitian berisiko untuk mengandung subjektifitas persepsi bagi partisipan. Pada konteks ini, peneliti tidak mempertimbangkan penggunaan *games* sebagai pengganti skenario. Padahal, saat ini *games* jenis tersebut sudah banyak berkembang dan tervalidasi untuk *setting* penelitian eksperimen.
4. Partisipan menjawab seluruh instrumen pada penelitian ini dengan menggunakan *self-report*. Hasil penilaian yang dilakukan oleh diri sendiri ini sangat mungkin mengandung subjektifitas dan bias persepsi yang tinggi. Selain itu, terdapat risiko untuk partisipan merespon pertanyaan sesuai dengan nilai-nilai yang diharapkan orang lain (*social desirability*).
5. Pengambilan data secara *online* memiliki beberapa risiko seperti kecenderungan partisipan tidak membaca instruksi secara mendetail sehingga jawaban yang dihasilkan tidak sesuai dengan apa yang diharapkan peneliti. Risiko lainnya adalah peneliti sulit melakukan kontrol terhadap partisipan agar fokus dan bersungguh-sungguh saat mengisi *online survey*. Hal ini menyebabkan 300 data gugur karena partisipan berhenti sebelum menyelesaikan kuesioner dengan tuntas. Tidak adanya kontrol peneliti untuk menciptakan suasana kondusif ini juga berisiko pada keakuratan respon yang diberikan partisipan. Selain itu, *mindfulness* dalam penelitian ini diukur pada level *trait* tanpa melakukan induksi *mindfulness* secara terstruktur.

Disisi lain penelitian ini memiliki beberapa keunggulan. Pertama, penelitian ini mampu memperoleh sampel partisipan yang relatif sangat besar yakni 1104 responden. Dampak yang dihasilkan dari semakin banyaknya sampel yang diperoleh adalah hasil penelitian ini dapat merepresentasikan persebaran data pada populasi (Gravetter & Forzano, 2009). Kedua, penelitian ini merupakan studi awal yang melibatkan peran *individual differences* dalam hubungan antara *envy* dan *deception* yang selama ini belum pernah dipertimbangkan. Ketiga, hasil penelitian ini menawarkan penggunaan latihan *mindfulness* untuk menurunkan intensi melakukan *deception*, khususnya pada individu laki-laki yang mengalami *envy*.



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Terdapat peran *malicious envy* dalam meningkatkan *deception* pada proses negosiasi. *Benign envy* berperan meningkatkan *deception* dalam negosiasi. Oleh karena itu, *envy* jenis apapun yang dirasakan individu dapat mendorong intensinya untuk melakukan *deception*.
2. *Trait mindfulness* tidak memiliki peran dalam pengaruh *malicious envy* terhadap *deception*. *Trait mindfulness* juga tidak memiliki peran dalam pengaruh *benign envy* terhadap *deception*. Artinya, peran *trait mindfulness* pada individu tidak dapat memperkuat maupun memperlemah pengaruh *envy* terhadap *deception*, baik dalam kondisi *malicious envy* maupun *benign envy*.
3. *Trait mindfulness* berperan dalam menurunkan *deception*. Pada uji *covariate* yang mempertimbangkan jenis kelamin, hasil menunjukkan bahwa hanya pada jenis kelamin laki-laki *envy* memiliki peran dalam meningkatkan *deception*, *trait mindfulness* mampu menurunkan intensi melakukan *deception*, dan *trait mindfulness* mampu memperlemah pengaruh *envy* terhadap *deception* khususnya pada kondisi *malicious envy*.

B. Saran

Untuk menyempurnakan keterbatasan yang dimiliki penelitian ini, maka penelitian selanjutnya disarankan melakukan beberapa pengembangan seperti:

1. Mengidentifikasi persepsi partisipan mengenai konsep *deception* dalam penelitian ini, apakah tergolong tindakan *ethical* atau *unethical* dengan cara menambahkan kolom pertanyaan pada kuesioner dan melakukan analisis terhadap data tersebut agar dapat dilakukan kajian yang lebih mendalam.
2. Melakukan pengembangan penelitian dengan melibatkan konsep *deception* yang lebih spesifik seperti *falsification*, *bluffing*, *overstating*, atau *falsehood* agar ditemukan dinamika *deception* yang lebih baru dan beragam.
3. Mempertimbangkan penggunaan salah satu jenis *games* yang telah tervalidasi dan lebih objektif untuk mengganti peran skenario, misalnya *Gneezy's deception games* dan *thematic ultimatum bargaining*.
4. Meminimalisir subjektivitas dan bias yang muncul karena kurang akuratnya partisipan dalam menilai dirinya sendiri dibandingkan menilai orang lain, misalnya dengan menggunakan *peer-reported* atau teknologi yang lebih canggih seperti fMRI, EEG, atau *physiological measurement* lainnya.
5. Melakukan replikasi penelitian dengan *setting* laboratorium agar peneliti dapat memberikan induksi *mindfulness* secara terstruktur serta dapat memiliki kontrol penuh atas situasi dan kondisi yang dihadapi partisipan saat memberikan respon.

DAFTAR PUSTAKA

- Abe, N. (2011). How the brain shapes deception: An integrated review of literature. *The Neuroscientist*, 17(5), 560-574. <http://doi.org/10.1177/1073858410393359>.
- Alingham, M. G., & Sandmo, A. (1972). Income tax evasion: A theoretical analysis. *Journal of Public Economics*, 1, 323–338.
- Alispahic, S., Hasanbegovic, E. (2017). Mindfulness: Age and gender difference on Bosnian sample. *Psychological Thought*, 10(1). 155-166.
- Arnocky, S., Perilloux, C., Cloud, J. M., Bird, B. M., & Thomas, K. (2016). Envy mediates the link between social comparison and appearance enhancement in women. *Evolutionary Psychological Science*, 2. 71-83. DOI 10.1007/s40806-015-0037-1.
- Aquaro, G. R. A. (2004). *Death by envy: The evil eye and envy in the Christian tradition*. Lincoln: Universe.
- Aquino, K., & Becker, T. E. (2005). Lying in negotiations: How individual and situational factors influence the use of neutralization strategies. *Journal of Organizational Behavior*, 26, 661-679.
- Barton, R. A., & Harvey, P. H. (2000). Mosaic evolution of brain structure in mammal. *Nature*, 405, 1055-1058.
- Becker, G. S. (1968). Crime and punishment: An economic approach. *Journal of Political Economy*, 76, 169–217. <https://doi.org/10.1086/259394>.
- Bowlin, S. L., & Baer, R. A. (2012). Relationship between mindfulness, self-control, and psychological functioning. *Personality and Individual Differences*, 52, 411-415. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2011.10.050>.
- Bhatnagar, R., Kim, J., & Many, J. E. (2014). Candidate surveys on program evaluation: examining instrument reliability, validity and program

- effectiveness. *American Journal of Educational Research*, 2(8), 683-690. doi: 10.12691/education-2-8-18.
- Brigham, N. L., Kelso, K. A., Jackson, M. A., & Smith, R. H. (1997). The roles of invidious comparisons and deservingness in sympathy and schadenfreude. *Basic and Applied Social Psychology*, 19(3), 363-380.
- Brown, K. W., & Cordon, S. (2009). Towards a phenomenology of mindfulness: Subjective experience and emotional correlates. *Clinical Handbook of Mindfulness*, 59-83. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.84.4.822>.
- Brown, K. W., & Ryan, R. M. (2003). The benefit of being present: Mindfulness and its role in psychological well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84(4), 822-848. <https://doi.org/10.1177/10.1080/10478400701598298>.
- Brycz, H. (2011). Perception accuracy of biases in self and in others. *Psychology Research*, 1(3), 203-215.
- Byrne, R. W., & Corp, N. (2004). Neocortex size predicts deception rate in primates. *Proc Biol Sci*, 271, 1693-1699.
- Coaley, K. (2010). *An introduction to psychological assessment and psychometrics*. New York: Sage Publication.
- Crusius, J., & Lange, J. (2014). What catches the envious eye? How malicious and benign envy bias attention. *Journal of Experimental Social Psychology*, 55, 1-11. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jesp.2014.05.007>.
- Crusius, J., & Mussweiler, T. (2012). *Social comparison in negotiation: The oxford handbook of economic conflict resolution*. New York: Oxford University Press.
- Cummings, J. L. (1993). Frontal-subcortical circuits and human behavior. *Arch Neurol*, 50, 873-880.

- DePaulo, B. M., Kashy, D. A., Kirkendol, S. E., Wyer, M. M., & Epstein, J. A. (1996). Lying in everyday life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70(5), 979–995.
- Deikman, A. J. (1996). “I” = awareness. *Journal of Consciousness Studies*, 3, 350–356.
- DelPriore, D. J., Hill, S. E., & Buss, D. M. (2012). Envy: functional specificity and sex-differentiated design features. *Personality and Individual Differences*, 53(3), 317–322. DOI:10.1016/j.paid.2012.03.029.
- Dunbar, R. I. (1998). The social brain hypothesis. *Evol Anthropol*, 6, 178–190.
- Enders, C. K. (2010). *Applied Missing Data Analysis*. New York: The Guilford Press.
- Faul, F., Erdfelder, E., Lang, A. G., & Buchner, A. (2007). G*Power 3: A flexible statistical power analysis program for the social, behavioral, and biomedical sciences. *Behavior Research Methods*, 39(2), 175. <https://doi.org/10.3758/BF03193146>.
- Gaspar, J., & Schweitzer, M. E. (2013). The emotion deception model: A review of deception in negotiation and the role of emotion indeception. *Negotiation and Conflict Management Research*, 6(3), 160–179. <https://doi.org/10.1111/ncmr.12010>.
- Gravetter, F. J., & Forzano, L. B. (2009). *Research methods for the behavioral sciences*. Belmont, CA: Wadsworth Cengage Learning.
- Gino, F., & Pierce, L. (2009). The abundance effect: Unethical behavior in the presence of wealth. *Organizational Behavior and Human Decision Process*, 109, 142–155. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2009.03.003>.
- Gino, F., & Shea, C. (2012). *Deception in negotiation, the role of emotion: The oxford handbook of conflict resolution*. New York: Oxford University Press.
- Gneezy, U. (2005). Deception: The role of consequences. *The American*

Economic Review, 95(1), 384–395.

Grover, S. (1993). Why professionals lie: The impact of professional role conflict on reporting accuracy. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 4(3), 478–495.

Guendelman, S., Medeiros, S., & Rampes, H. (2017). Mindfulness and emotion regulation: Insight from neurobiological, psychological, and clinical studies. *Frontiers in Psychology*, 8(220), 1-23. <http://dx.doi.org/1-23.10.3389/fpsyg.2017.00220>.

Hayes, S. C., Strosahl, K. D., & Wilson, K. G. (1999). *Acceptance and commitment therapy: An experiential approach to behavior change*. NYC: Guilford Press.

Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.

Hoogland, C. E., Thielke, S., & Smith, R. H. (2016). *Envy as an evolving episode. at work and in organizations: Research, theory, and applications*. New York, NY: Oxford University Press.

Kelly, T. M., & Lambert, E. G. (2010). Mindfulness as a potential means of attenuating anger and aggression for prospective criminal justice professional. *Mindfulness*, 1, 261-274.

Keverne, E. B., Martel, F. L., & Nevison, C. M. (1996). Primate brain evolution: genetic and functional considerations. *Proc Biol Sci*, 263, 689–696.

Kiken, L. G., Garland, E. L., Bluth, K., Palsson, O. S., & Gaylord, S. A. (2015). From a state to a trait: Trajectories of state mindfulness in meditation during intervention predict changes in trait mindfulness. *Personality and Individual Differences*, 81, 41-46. <http://dx.doi.org/10.1016/j.paid.2014.12.044>

- Koole, S. L. (2009). The psychology of emotion regulation: An integrative review. *Cognition & Emotion*, 23(1), 4-41. <https://doi.org/10.1080/02699930802619031>.
- Koning, L., Van Dijk, E., Van Beest, I., & Steinel, W. (2010). An instrumental account of deception and reactions to deceit in bargaining. *Business Ethics Quarterly*, 20, 57-73. <https://dx.doi.org/10.5840/beq20102015>.
- Lange, J., & Crusius, J. (2015). The tango of two daily sins: The functional relation of envy and pride. *Journal of Personality and Social Psychology*, 109, 453-47. <https://dx.doi.org/10.1037/pspi0000026>.
- Lange, J., Paulhus, D. L., & Crusius, J. (2018). Elucating the dark side of envy: Distinctive links of benign and malicious envy with dark personalities. *Personality and Social Psychology Bulletin*. 00(0). 1-14. DOI: 10.1177/0146167217746340.
- Lange, J., Weidman, A. C., & Crusius, J. (2018). The painful duality of envy: Evidence for an integrative theory and a meta-analysis on the relation of envy and schadenfreude. *Journal of Personality and Social Psychology*, 114(4), 1-80. <https://dx.doi.org/10.1037/pspi0000118>.
- Laurent, H.K., Laurent, S., Hertz, R., Egan-Wright, D., & Granger, D.A. (2013). Sex-specific effects of mindfulness on romantic partners' cortisol responses to conflict and relations with psychological adjustment. *Psychoneuroendocrinology*, 38, 2905-2913.
- Lazarus, R.S. 2000: Toward better research on stress and coping. *American Psychologist*, 55, 665-73.
- Lewicki, R. J. (1983). *Lying and deception: A behavioral model. Negotiating in organizations*. Beverly Hills, CA: Sage.
- Lewicki, R. J., & Stark, N. (1996). What is ethically appropriate in negotiations: An empirical examination of bargaining tactics. *Social Justice Research*, 9(1), 69-95. <https://doi.org/10.1007/BF02197657>.

- Mazar, N., Amir, O., & Ariely, D. (2008). The dishonesty of honest people: A theory of self-concept maintenance. *Journal of Marketing Research*, 45, 633–644. doi:10.1509/ jmkr.45.6.633.
- McDonald, J. D. (2008). Measuring personality constructs: The advantages and disadvantage of self-reports, informant reports, and behavioral assessments. *Enquire*, 1(1), 75-94.
- Methasani, R., Gaspar, J. P. & Barry, B. (2017). Feeling and deceiving: A review and theoretical model of emotions and deception in negotiation. *Negotiation and Conflict Management Research*, 10(3), 158-178. <https://doi.org/10.1111/ncmr.12095>.
- Miceli, M., & Castelfranchi, C. (2007). The envious mind. *Cognition & Emotion*, 21, 449–479. doi:10.1080/02699930600814735.
- Moran, S., & Schweitzer, M. E. (2008). When better is worse: Envy and the use of deception. *Negotiation and Conflict Management Research*, 1(1), 3-29. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1750-4716.2007.00002>.
- Novemsky, N., & Schweitzer, M. (2004). What makes negotiators happy? The differential effects of internal and external social comparisons on negotiator satisfaction. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 95, 186-197. <https://dx.doi.org/101016/j.obhdp.2004.05.005>.
- Panksepp, J., & Biven, L. (2012). *The archaeology of mind: Neuroevolutionary origins of human emotions*. New York: W. W. Norton and Co.
- Parrott, W. G., & Smith, R. H. (1993). Distinguishing the experiences of envy and jealousy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64(6), 906–920.
- Robinson, R. J., Lewicki, R. J., & Donahue, E. M. (2000). Extending and testing a five factor model of ethical and unethical bargaining tactics:

- Introducing the SINS scale. *Journal of Organizational Behavior*, 21, 649-664. <https://dx.doi.org/130.63.180.147>.
- Ruedy, N. E., & Schweitzer, M. E. (2011). In the moment: The effect of mindfulness on ethical decision making. *Journal of Business Ethics*, 95(1), 73-87. DOI 10.1007/s10551-011-0796-y.
- Schweitzer, M. E., & Gibson, D. E. (2008). Fairness, feelings, and ethical decision making: Consequences of violating community standards of fairness. *Journal of Business Ethics*, 77, 287-301.
- Segal, Z. V., Williams, J. M. G., & Teasdale, J. D. (2002). *Mindfulness-based cognitive therapy for depression: A new approach to preventing relapse*. New York: Guildford Press.
- Shapiro, S. L., & Schwartz, G. E. R. (1999). Intentional systemic mindfulness: An integrative model for self-regulation and health. *Advances in Mind-Body Medicine*, 15, 128-134.
- Smith, R. H. (2004). Envy and its transmutations. *The social life of emotions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Smith, R. H., & Kim, S. H. (2007). Comprehending envy. *Psychological Bulletin*, 133, 46-64. doi:10.1037/0033-2909.133.1.46.
- Tesser, A., & Collins, J. E. (1988). Emotion in social reflection and comparison situations: intuitive, systematic, and exploratory approaches. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 695-709.
- Toner, B., Tang, T., Ali, A., Akman, D., Stuckless, N., Esplen, M. J., Rolin-Gilman, C., & Ross, L. (2012). *Developing a gender role socialization scale*. In J. L. Oliffe & L. Greaves (Eds.), *Designing and conducting gender, sex, & health research*. Los Angeles: Sage. 189-200.
- Van de Ven, N. (2016). Envy and its consequences: Why it is useful to distinguish between benign and malicious envy. *Social and Personality Psychology Compass*, 10(6), 337-349. <https://dx.doi.org/10.1111/spc3.12253>.

- Van de Ven, N., Zeelenberg, M., & Pieters, R. (2009). Leveling up and down: The experiences of benign and malicious envy. *Emotion*, 9, 419-429. doi:10.1037/a0015669
- Van de Ven, N., Zeelenberg, M., & Pieters, R. (2012). Appraisal patterns of envy and related emotions. *Motiv Emot*, 36, 195-204. <https://dx.doi.org/10.1007/s11031-011-92335-8>.
- Verschuere, B., dkk. (2018). Registered replication report on mazar, amir, and ariely (2008): Do moral reminders reduce cheating?. *Advances in Methods and Practices in Psychological Science*. 1-19.
- Yusainy, C., Ilhamuddin, Ramli, A. H. R., Samedhi, B. P., Anggono, C. O., Mahmudah, M. U., & Ramadhan, A. R. (2018). *Between here-and-now and hereafter: Mindfulness sebagai pengawal orientasi terhadap kehidupan dan ketakutan terhadap kematian. Jurnal Psikologi Fakultas Psikologi Universitas Diponegoro (in editing)*.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Skala SINS

Dimensi	Butir
Tawar-menawar kompetitif tradisional	1. Menjanjikan hal-hal baik kepadanya jika ia bersedia melakukan apa yang Anda inginkan. Meskipun sebenarnya Anda tahu bahwa Anda tidak bisa memberikan hal yang dijanjikan setelah ia bersedia melakukannya.
	5. Sebagai imbalan atas kompromi yang ia berikan sekarang, Anda berjanji untuk memberikompromi kepadanya di lain waktu, meskipun Anda tau bahwa Anda tidak akan melakukannya.
	8. Menjamin bahwa dosen yang menilai proses negosiasi ini akan menyetujui kesepakatan yang Anda capai, padahal Anda tahu bahwa mereka akan melanggar kesepakatan tersebut di kemudian hari.
Misrepresentasi	2. Dengan sengaja menyalahartikan informasi yang ia sampaikan untuk memperkuat argumen atau posisi Anda.
	6. Menolak informasi dari <i>partner</i> negosiasi yang dapat melemahkan posisi negosiasi Anda, meskipun pada dasarnya informasi tersebut benar dan valid.
Memberikan janji palsu	3. Mengajukan permintaan awal yang jauh lebih besar dari apa yang sesungguhnya Anda harapkan.
	4. Menyampaikan kesan palsu yang menunjukkan bahwa Anda sama sekali tidak terburu-buru dalam mencapai kesepakatan negosiasi, namun secara bersamaan memberi tekanan pada <i>partner</i> negosiasi untuk segera mengambil keputusan.
	7. Membuat suatu permintaan awal yang berlebihan sehingga merusak kepercayaan diri <i>partner</i> negosiasi terhadap kemampuannya dalam menegosiasikan kesepakatan.

Lampiran 2. Skala PaDE

Dimensi	Komponen	Butir
<i>Pain</i>	<i>Preoccupation</i>	1. Saya merasa tersiksa.
	<i>Inferiority</i>	2. Saya merasa tidak layak.
	<i>Inferiority</i>	3. Saya merasa tertekan.
<i>Benign envy</i>	<i>Desire</i>	4. Saya sangat mendambakan nilai yang ia dapatkan.
	<i>Improvement motivation</i>	5. Saya rela bekerja lebih keras untuk mendapatkan nilai yang lebih tinggi dari yang ia dapatkan.
	<i>Improvement motivation</i>	6. Saya menyiapkan rencana untuk lebih unggul darinya.
	<i>Emulation</i>	7. Ia memotivasi saya untuk menjadi seperti dia.
<i>Malicious envy</i>	<i>Communication</i>	8. Saya mengeluh kepada orang lain tentangnya.
	<i>Directed aggression</i>	9. Saya merasa bermusuhan dengannya.
	<i>Directed aggression</i>	10. Saya diam-diam berharap bahwa nilainya lebih buruk.
	<i>Non-directed aggression</i>	11. Saya merasa diliputi kebencian.

Lampiran 3. Skala MAAS

Butir
1. Saya mengalami emosi tertentu dan tidak menghiraukannya sampai beberapa waktu kemudian.
2. Saya merusakkan barang karena ceroboh, kurang waspada, atau karena sibuk berpikir tentang hal lain.
3. Saya tidak menghiraukan ketidaknyamanan pada tubuh saya sampai rasa sakitnya menjadi tak tertahankan.
4. Saya lupa nama orang segera setelah berkenalan
5. Saya berperilaku secara otomatis tanpa terlalu menghiraukan apa yang tengah saya lakukan.
6. Saya tergesa-gesa beraktivitas tanpa menghiraukan apa yang sebetulnya tengah saya kerjakan.
7. Pikiran saya sangat terbawa pada sasaran akhir sehingga saya tidak menghiraukan proses yang tengah saya jalani untuk meraihnya.
8. Saya melakukan pekerjaan secara otomatis tanpa menghiraukan apa yang tengah saya kerjakan.
9. Saat orang lain berbicara, saya hanya setengah menyimak karena secara bersamaan saya sibuk melakukan hal lain.
10. Saya bepergian tanpa menghiraukan mengapa saya ingin pergi ke tempat tersebut.
11. Saya merasa terpaku dengan masa depan dan masa lalu.
12. Saya merasa tidak terlalu memberikan perhatian dalam mengerjakan segala sesuatu.
13. Saya memakan kudapan (jajanan) tanpa menghirauka bahwa saya sedang melakukannya.
14. Saya merasa sulit untuk fokus pada kejadian yang tengah berlangsung.
15. Saya berjalan kaki terlampau cepat tanpa menghiraukan hal-hal yang saya lewati di sepanjang perjalanan.

Lampiran 4. Skenario *Envy*

Bayangkan Anda berada pada situasi A sebagai berikut:

1. Anda dan teman-teman sekelas baru saja menyelesaikan Ujian Tengah Semester satu matakuliah wajib dengan jumlah SKS yang besar.
2. Dari hasil ujian tersebut, teman sekelas Anda yang berinisial Z mendapatkan nilai yang lebih tinggi dari Anda.
3. Z memiliki keterampilan, IPK, dan jenis kelamin yang sama dengan Anda. Bahkan rekam jejak kegiatan akademik dan non-akademik serta ambisi yang ia miliki juga serupa dengan Anda.

Skenario kelompok *benign envy*:

Berdasarkan kinerja Z selama ini, ia PANTAS mendapatkan nilai yang lebih tinggi. Z belajar lebih giat saat akan menghadapi ujian, selalu mengerjakan tugas dengan totalitas, dan tidak pernah terlambat mengumpulkan tugas.

Anda masih memiliki waktu 1 (satu) BULAN untuk mengejar nilai akhir yang lebih tinggi daripada Z. Isilah setiap pernyataan pada halaman berikutnya dengan opsi yang paling mewakili pengalaman Anda saat ini. Tidak ada jawaban yang benar atau salah.

Skenario kelompok *malicious envy*:

Berdasarkan kinerja Z selama ini, ia TIDAK PANTAS mendapatkan nilai yang lebih tinggi. Z tidak pernah belajar untuk menghadapi ujian, selalu mengerjakan tugas dengan seenaknya, dan seringkali melewati tenggat waktu (*deadline*) pengumpulan tugas.


Anda hanya memiliki waktu 1 (satu) MINGGU untuk mengejar nilai akhir yang lebih tinggi daripada Z. Isilah setiap pernyataan pada halaman berikutnya dengan opsi yang paling mewakili pengalaman Anda saat ini. Tidak ada jawaban yang benar atau salah.

Lampiran 5. Skenario Negosiasi

Bayangkan Anda berada pada situasi B sebagai berikut:

1. Pada kesempatan berikutnya, dosen matakuliah tersebut memberikan tugas bagi setiap mahasiswa untuk menyusun ide masing-masing mengenai rancangan proyek akhir.
2. Tiap mahasiswa kemudian dibagi secara berpasangan. Anda ternyata dipasangkan dengan Z.
3. Setiap pasangan harus menegosiasikan ide masing-masing, sehingga terpilih satu ide untuk rancangan proyek akhir,
4. Z mungkin saja memiliki ide yang berbeda dengan ide Anda.
5. Jika Anda berhasil memengaruhi Z sehingga ide Anda yang dipilih dalam negosiasi ini maka Anda dapat mengejar nilai akhir yang lebih tinggi daripada Z.

Lampiran 6. Lembar Etika Penelitian



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
JURUSAN PSIKOLOGI
 Jalan Veteran, Malang 65145, Indonesia
 Telp. (0341) 575755; Fax (0341) 570038
 Website : www.fisip.ub.ac.id, <http://www.psikologi.ub.ac.id>, Email : fisip@ub.ac.id, psikologi@ub.ac.id

LEMBAR PERSETUJUAN ETIKA PENELITIAN
JURUSAN PSIKOLOGI

Nomor : 157 / UALLO.411.12.11 / PP / 2018

Judul Penelitian : Peran *trait mindfulness & trait self-control* sebagai moderator dalam hubungan antara *envy* dan *deception* pada proses negosiasi.


Partisipan : Mahasiswa S1 di Perguruan Tinggi Indonesia.

Jawablah setiap pertanyaan dengan memberikan tanda silang pada kolom yang sesuai

No.	Apakah penelitian ini	Ya	Tidak
1.	Perlu mendapatkan persetujuan dari responden? Jika tidak, jelaskan	X	
2.	Melibatkan responden yang tidak mampu memberikan persetujuan tertulis? Jika ya, jelaskan cara mengatasinya		X
3.	Melibatkan responden yang sifatnya rentan? Jika ya, jelaskan cara mengatasinya		X
4.	Perlu mendapatkan persetujuan dari suatu lembaga/ instansi tertentu? Jika ya, jelaskan		X
5.	Menyangkut isu-isu yang sifatnya sensitif? Jika ya, jelaskan bagaimana cara mengatasinya		X
6.	Memerlukan perlakuan yang mungkin saja dapat mengakibatkan dampak psikologis tertentu? Jika ya, jelaskan cara mengatasinya	X	
7.	Memerlukan pengukuran yang berulang-ulang yang dapat memengaruhi kondisi responden? Jika ya, jelaskan cara mengatasinya		X
8.	Memberikan kompensasi pada responden? Jika ya, jelaskan	X	
9.	Menggunakan <i>audio-visual</i> untuk pengumpulan data? Jika ya, jelaskan		X

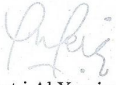
Tuliskan penjelasan-penjelasan di lembar yang terpisah.

Menyetujui,
Ketua Laboratorium Psikologi




Selly Dian Widyasari, S.Psi., M.Psi.
NIK. 2012088606132001

Malang, 23 April 2018
Pemohon,
Ketua Peneliti



Cleoputri Al Yusainy, S.Psi., M.Psi., Ph.D.
NIP. 19760823 200812 2 002

Mengetahui,
Ketua Jurusan Psikologi



Cleoputri Al Yusainy, S.Psi., M.Psi., Ph.D.
NIP. 19760823 200812 2 002

Lampiran 6. Lembar Etika Penelitian



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
JURUSAN PSIKOLOGI

Jalan Veteran, Malang 65145, Indonesia
Telp. (0341) 575755; Fax (0341) 570038

Website : www.fisip.ub.ac.id, <http://www.psikologi.ub.ac.id>, Email : fisip@ub.ac.id, psikologi@ub.ac.id

Penjelasan

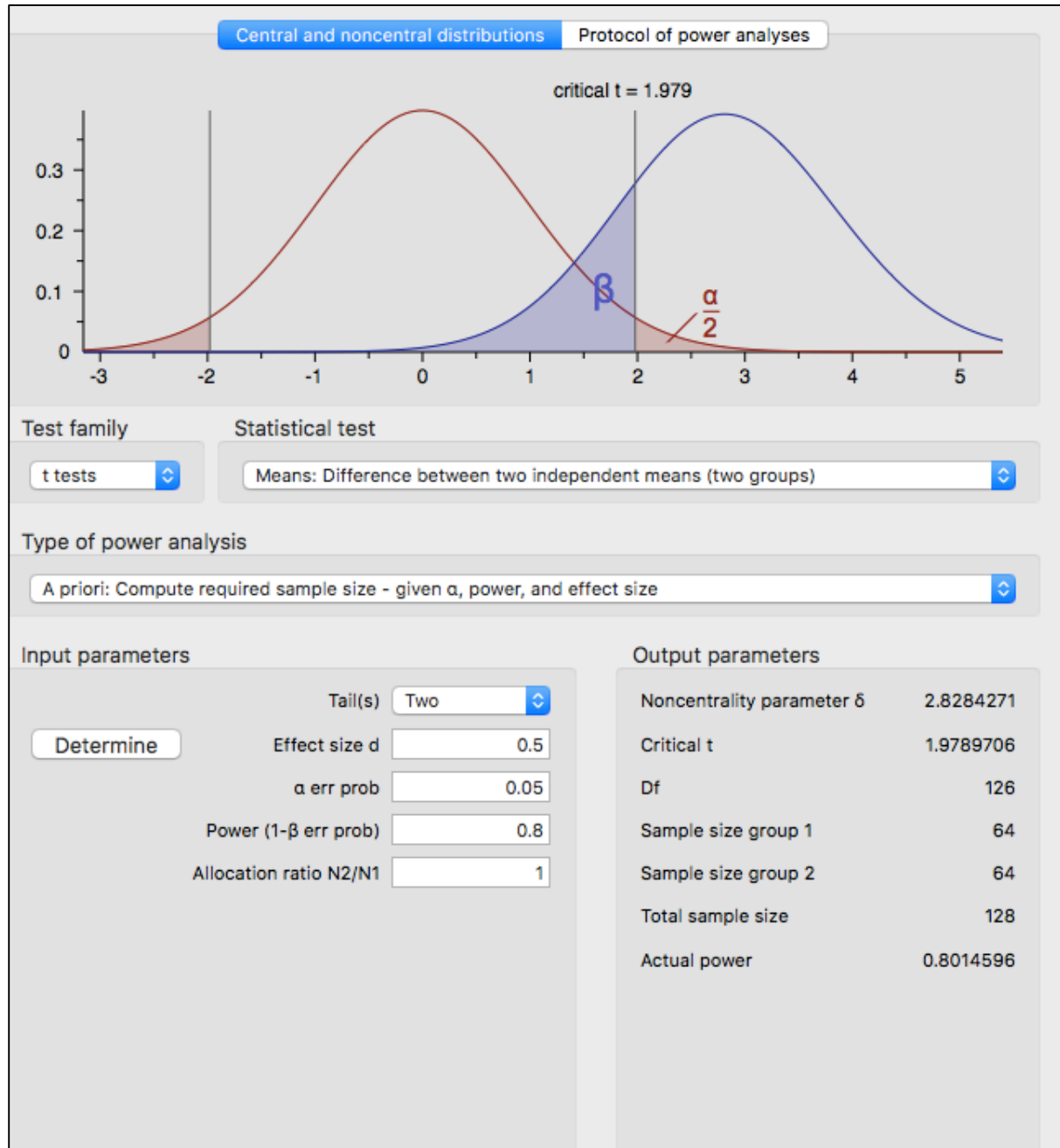
6. Memerlukan perlakuan yang mungkin saja dapat mengakibatkan dampak psikologis tertentu? Jika ya, jelaskan cara mengatasinya.

Penelitian ini mengakibatkan dampak psikologi karena dengan sengaja memunculkan *envy* pada partisipan dan berisiko menimbulkan rasa sakit hati serta inferioritas. Kondisi *envy* dalam penelitian ini muncul karena partisipan diminta untuk membayangkan bahwa ia mendapatkan nilai lebih rendah pada mata kuliah dengan jumlah SKS besar dibandingkan dengan teman sekelas yang memiliki beberapa kesamaan dalam jenis kelamin, keterampilan, IPK, prestasi akademik & non-akademik dengannya. Pada kelompok kondisi *malicious envy*, digambarkan bahwa teman sekelas tersebut tidak berhak mendapatkan nilai yang lebih tinggi serta dan partisipan tidak memiliki waktu untuk memperbaiki dan mengejar nilai yang dimiliki oleh teman tersebut. Sedangkan pada kelompok kondisi *benign*, teman sekelas digambarkan bahwa ia memang berhak mendapatkan nilai yang lebih baik dan partisipan masih memiliki waktu untuk memperbaiki dan mengejar nilai yang lebih tinggi. Oleh karena itu, dampak yang dapat ditimbulkan oleh *envy* yang muncul dalam studi ini adalah rasa sakit hati dan inferioritas (Lange dkk, 2012, 2018). Untuk meminimalisir dampak yang ditimbulkan, maka peneliti menjelaskan tujuan penelitian yang sebenarnya pada *debrief* yang diberikan di akhir penelitian.

8. Memberikan kompensasi pada responden? Jika ya, jelaskan

Dalam penelitian ini, 5 (lima) partisipan yang beruntung akan mendapatkan kompensasi berupa uang tunai masing-masing sebesar Rp. 150.000,00. Setiap partisipan dalam penelitian ini akan mendapatkan kesempatan yang sama karena pemilihan akan dilakukan secara acak.

Lampiran 7. G*Power



Lampiran 8. Poster Publikasi Penelitian

placebo.
omnia probate

**NOW, WE NEED TO
NEGOTIATE. ONLINE.**

JOIN THIS SURVEY
1-14 MAY 2018
MAHASISWA S1

bit.ly/ayonego

**PRIZE DRAW:
RP 750000 UNTUK
5 PEMENANG**

NARAHUBUNG: 08 1297008795 (CATHY)

CLEO | ZIA | CATHY | IBRAHIM

Lampiran 9. Lembar Debrief

Lembar Debrief Proses Pengambilan Data

Judul : Peran *Trait Mindfulness* dan *Trait Self-Control* sebagai Moderator Pengaruh *Envy* terhadap *Deception* dalam Proses Negosiasi.
Peneliti : Yusainy, Hikmiah, Syamsuri, & Ibrahim.

Terima kasih atas partisipasi Anda sebagai partisipan dalam penelitian ini. Lembar ini akan memberikan Anda rangkuman mengenai tujuan dan prosedur yang digunakan dalam penelitian. Silahkan menghubungi peneliti (cleostudies@gmail.com) jika Anda mengharapkan informasi tambahan mengenai penelitian ini atau ingin menarik kembali data Anda.

Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menguji peran *envy* terhadap *deception* pada proses negosiasi. Selain itu, penelitian ini juga mempertimbangkan adanya perbedaan yang dimiliki individu, yakni *trait mindfulness* dan *trait self-control*, dengan tujuan untuk menguji apakah terdapat peran *trait mindfulness* dan *trait self-control* sebagai moderator dalam pengaruh *envy* terhadap *deception* pada proses negosiasi.

Bagaimana Penelitian ini Bekerja?

Penelitian dilakukan pada mahasiswa S1 dari perguruan tinggi di Indonesia. Perekrutan dilakukan dengan menyebarkan poster dan *link* penelitian sehingga partisipan dapat mengakses penelitian secara daring, baik itu melalui *mobile phone* maupun *personal computer*. Sebelum penelitian dimulai partisipan akan membaca halaman informasi, mengisi formulir halaman persetujuan keikutsertaan penelitian, serta mengisi halaman data demografis. Pada halaman selanjutnya, partisipan mengisi skala *Mindfulness Attention Awareness Scale* (MAAS) yang diikuti oleh *Self-Control Scale* (SCS) sebagai bentuk pengukuran atas *trait mindfulness* dan *trait self-control* yang dimiliki masing-masing individu.

Pada tahapan selanjutnya, manipulasi dilakukan agar partisipan merasakan *envy* melalui skenario yang menggambarkan bahwa ia dibandingkan dengan seseorang yang memiliki nilai lebih tinggi pada suatu mata kuliah. Dalam tahapan ini, randomisasi dilakukan secara otomatis (melalui prosedur *random* dalam Survey Monkey) sehingga partisipan terbagi ke dalam 2 kondisi manipulasi, yakni partisipan dengan kondisi *benign envy* dan kondisi *malicious envy*. Partisipan yang berada dalam kondisi *benign envy* mendapat skenario yang menggambarkan bahwa ia dibandingkan dengan seseorang yang memang pantas mendapatkan nilai lebih tinggi dan ia pun masih memiliki waktu 1 (satu) bulan untuk mengejar ketertinggalan. Sedangkan pada skenario partisipan yang mendapatkan kondisi *malicious envy*, ia dibandingkan dengan seseorang yang memang tidak pantas mendapatkan nilai lebih tinggi dan hanya memiliki waktu terbatas 1 (satu) minggu untuk mengejar ketertinggalan. Setelah membaca salah satu dari skenario tersebut, partisipan langsung mengisi skala *Pain-driven Dual Envy* (PaDE) sebagai bentuk pengukuran terhadap *envy* yang ia rasakan. Di halaman selanjutnya, partisipan mendapat skenario kedua yang

Lampiran 9. Lembar Debrief

menggambarkan bahwa ia harus melakukan suatu proses negosiasi. Untuk mengukur intensi menggunakan strategi *deception* dalam proses negosiasi tersebut, partisipan diminta mengisi skala *Self-reported Inappropriate Negotiation Strategies Scale* (SINS). Setelah seluruh partisipan mengisi *online survey*, data yang diperoleh kemudian diubah ke dalam bentuk *numeric score*. Analisis *Hayes's Simple Moderation Analysis* kemudian dilakukan untuk menguji peran *envy* terhadap *deception* pada proses negosiasi (Hipotesis 1), serta efek moderasi *trait mindfulness* dan *trait self-control* dalam pengaruh *envy* terhadap *deception* pada proses negosiasi (Hipotesis 2).

Beberapa aspek dalam penelitian ini tidak diberitahukan kepada Anda agar ekspektasi Anda tidak memengaruhi hasil dari penelitian ini. Oleh karena itu, kami berharap Anda tidak mendiskusikan penelitian ini kepada siapapun hingga penelitian ini berakhir.

Prediksi Penelitian ini

Peneliti berargumen bahwa *envy* memiliki peran terhadap *deception* pada proses negosiasi, yakni semakin tinggi tingkat *envy* yang dirasakan seseorang terhadap partner negosiasi maka semakin tinggi pula intensi individu untuk melakukan *deception* dalam proses negosiasi tersebut. Selain itu, peneliti berargumen bahwa *trait mindfulness* dan *trait self-control* dapat memoderasi pengaruh *envy* terhadap *deception* pada proses negosiasi secara signifikan, yakni semakin tinggi tingkat *trait mindfulness* dan *trait self-control* yang dimiliki seseorang, maka semakin dapat menurunkan pengaruh *envy* terhadap *deception* pada proses negosiasi.

Bacaan Lebih Lanjut

Jika Anda merasa tertarik dengan topik penelitian ini, maka Anda dapat menelusuri lebih lanjut referensi berikut:

- Brown, K. W., & Ryan, R. M. (2003). The benefit of being present: Mindfulness and its role in psychological well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84(4), 822-848. <https://doi.org/10.1177/10.1080/10478400701598298>.
- Baumeister, R. F., Vohs, K. D., & Tice, D. M. (2007). The strength model of self-control. *Current Direction in Psychological Science*, 16(6), 351-355. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8721.2007.00534.x>
- Gaspar, J., & Schweitzer, M. E. (2013). The emotion deception model: A review of deception in negotiation and the role of emotion in deception. *Negotiation and Conflict Management Research*, 6(3), 160-179. <https://doi.org/10.1111/ncmr.12010>.
- Lange, J., Weidman, A. C., Crusius, J. (2018). The painful duality of envy: Evidence for an integrative theory and a meta-analysis on the relation of envy and schadenfreude. *Journal of Personality and Social Psychology*, 114(4), 1-80. <https://dx.doi.org/10.1037/pspi0000118>.
- Methasani, R., Gaspar, J. P. Barry, B. (2017). Feeling and deceiving: A review and theoretical model of emotions and deception in negotiation. *Negotiation and Conflict Management Research*, 10(3), 158-178. <https://doi.org/10.1111/ncmr.12095>.

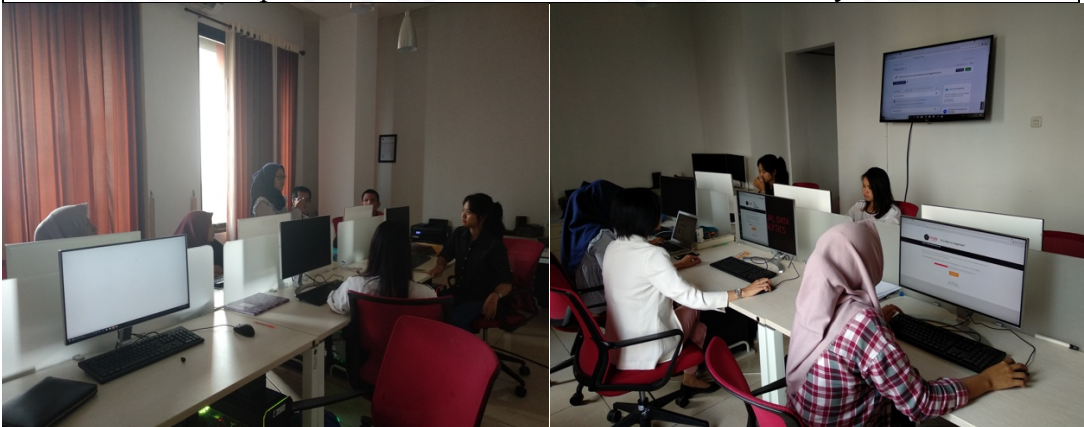
Lampiran 9. Lembar *Debrief*

- Moran, S., & Schweitzer, M. E. (2008). When better is worse: Envy and the use of deception. *Negotiation and Conflict Management Research*, 1(1), 3-29. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1750-4716.2007.00002>.
- Robinson, R. J., Lewicki, R. J., Donahue, E. M. (2000). Extending and testing a five factor model of ethical and unethical bargaining tactics: Introducing the SINS scale. *Journal of Organizational Behavior*, 21, 649-664. <https://dx.doi.org/130.63.180.147>.
- Shapiro, S. L., & Schwartz, G. E. R. (1999). Intentional systemic mindfulness: An integrative model for self-regulation and health. *Advances in Mind-Body Medicine*, 15, 128-134.

Lampiran 10. Dokumentasi



Relatives Work pada 23 Maret 2018 di Lab Social Data Analytic FISIP UB



Pilot Testing pada 11 April 2018 di Lab Social Data Analytic FISIP UB



Diskusi konsep *Pain Dual Envy Theory* dengan Lange pada 31 Mei 2018 di Lab Psychology University of Amsterdam

Lampiran 11. Analisis Statistik SPSS

A. Gambaran Umum Partisipan

STATISTICS

	Jenis Kelamin	Usia	Asal Universitas (UB/Non UB)	Semester	lpk
N	Valid	804	804	804	804
	Missing	0	0	0	0
Mean		1.71	20.70	1.43	5.99
Std. Deviation		.452	1.318	.496	2.132
Minimum		1	17	1	1
Maximum		2	30	14	5

JENIS KELAMIN

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Laki-laki	230	28.6	28.6	28.6
Perempuan	574	71.4	71.4	100.0
Total	804	100.0	100.0	

USIA

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 17	3	.4	.4	.4
18	40	5.0	5.0	5.3
19	80	10.0	10.0	15.3
20	217	27.0	27.0	42.3
21	270	33.6	33.6	75.9
22	147	18.3	18.3	94.2
23	32	4.0	4.0	98.1
24	11	1.4	1.4	99.5
25	2	.2	.2	99.8
27	1	.1	.1	99.9
30	1	.1	.1	100.0
Total	804	100.0	100.0	

ASAL UNIVERSITAS (UB/NON UB)

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Mahasiswa UB	455	56.6	56.6	56.6
	Mahasiswa Non-UB	349	43.4	43.4	100.0
	Total	804	100.0	100.0	

SEMESTER

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	.1	.1	.1
	2	89	11.1	11.1	11.2
	3	2	.2	.2	11.4
	4	127	15.8	15.8	27.2
	5	4	.5	.5	27.7
	6	315	39.2	39.2	66.9
	7	4	.5	.5	67.4
	8	222	27.6	27.6	95.0
	9	3	.4	.4	95.4
	10	31	3.9	3.9	99.3
	12	4	.5	.5	99.8
	13	1	.1	.1	99.9
	14	1	.1	.1	100.0
	Total	804	100.0	100.0	

IPK

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00-2.00	3	.4	.4	.4
	2.01-2.50	10	1.2	1.2	1.6
	2.51-3.00	45	5.6	5.6	7.2
	3.01-3.50	425	52.9	52.9	60.1
	3.51-4.00	321	39.9	39.9	100.0
	Total	804	100.0	100.0	

B. Uji Reliabilitas

SKALA MAAS

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	804	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	804	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.822	.829	15

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
MAAS1	3.52	1.032	804
MAAS2	4.18	1.242	804
MAAS3	3.89	1.084	804
MAAS4	3.42	1.335	804
MAAS5	3.79	1.358	804
MAAS6	3.33	1.399	804
MAAS7	3.65	1.136	804
MAAS8	3.93	1.142	804
MAAS9	3.74	1.188	804
MAAS10	3.87	1.030	804
MAAS11	4.00	1.177	804
MAAS12	4.41	1.337	804
MAAS13	3.17	1.234	804
MAAS14	4.05	1.127	804
MAAS15	4.29	1.286	804

Summary Item Statistics

	Mean	Minimum	Maximum	Range	Maximum / Minimum	Variance	N of Items
Item Means	3.815	3.165	4.405	1.240	1.392	.125	15
Item Variances	1.470	1.061	1.956	.895	1.843	.082	15
Inter-Item Covariances	.346	.088	.684	.597	7.814	.015	15
Inter-Item Correlations	.244	.053	.574	.521	10.877	.010	15

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
MAAS1	53.71	86.925	.346	.144	.817
MAAS2	53.05	84.457	.378	.201	.815
MAAS3	53.34	83.277	.515	.326	.807
MAAS4	53.80	86.351	.262	.107	.824
MAAS5	53.43	85.220	.302	.126	.822
MAAS6	53.89	85.088	.294	.129	.823
MAAS7	53.58	82.904	.505	.336	.807
MAAS8	53.30	80.570	.623	.482	.800
MAAS9	53.48	82.115	.516	.312	.806
MAAS10	53.35	82.847	.572	.434	.804
MAAS11	53.22	83.397	.458	.254	.810
MAAS12	52.82	82.244	.437	.274	.812
MAAS13	54.06	83.294	.436	.220	.811
MAAS14	53.18	82.013	.556	.361	.804
MAAS15	52.94	81.692	.486	.286	.808

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
57.22	94.642	9.728	15

SKALA PADE (Item Malicious Envy)

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	804	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	804	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.830	.838	4

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
PADE5M	3.00	1.670	804
PADE6M	2.11	1.332	804
PADE7M	2.91	1.760	804
PADE8M	2.24	1.491	804

Summary Item Statistics

	Mean	Minimum	Maximum	Range	Maximum / Minimum	Variance	N of Items
Item Means	2.564	2.108	2.995	.887	1.421	.205	4
Item Variances	2.472	1.775	3.099	1.324	1.746	.347	4
Inter-Item Covariances	1.358	1.179	1.667	.488	1.414	.025	4
Inter-Item Correlations	.565	.445	.676	.232	1.521	.007	4

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
PADE5M	7.26	15.874	.565	.350	.829
PADE6M	8.15	16.419	.740	.561	.759
PADE7M	7.35	14.381	.652	.457	.792
PADE8M	8.01	15.579	.712	.547	.762

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
10.25	26.183	5.117	4

SKALA PADE (*Item Benign Envy*)

Case Processing Summary

	N	%
Cases Valid	804	100.0
Excluded ^a	0	.0
Total	804	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.725	.735	4

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
PADE1B	4.93	1.537	804
PADE2B	5.20	1.456	804
PADE3B	4.88	1.506	804
PADE4B	4.77	1.753	804

Summary Item Statistics

	Mean	Minimum	Maximum	Range	Maximum / Minimum	Variance	N of Items
Item Means	4.946	4.774	5.198	.424	1.089	.032	4
Item Variances	2.456	2.119	3.072	.953	1.450	.179	4
Inter-Item Covariances	.976	.728	1.525	.797	2.095	.080	4
Inter-Item Correlations	.410	.276	.696	.420	2.523	.023	4

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
PADE1B	14.85	13.702	.480	.259	.683
PADE2B	14.59	12.442	.679	.559	.571
PADE3B	14.90	13.087	.567	.486	.634
PADE4B	15.01	13.661	.371	.141	.759

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
19.78	21.535	4.641	4

SKALA PADE (Item Pain of Envy)

Case Processing Summary

	N	%
Cases Valid	804	100.0
Excluded ^a	0	.0
Total	804	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.834	.836	3

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
PADE9P	2.27	1.511	804
PADE10P	2.45	1.599	804
PADE11P	2.70	1.747	804

Summary Item Statistics

	Mean	Minimum	Maximum	Range	Maximum / Minimum	Variance	N of Items
Item Means	2.473	2.270	2.704	.434	1.191	.048	3
Item Variances	2.630	2.284	3.050	.766	1.335	.151	3
Inter-Item Covariances	1.649	1.450	1.829	.379	1.262	.029	3
Inter-Item Correlations	.629	.600	.655	.055	1.092	.001	3

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
PADE9P	5.15	9.265	.678	.460	.790
PADE10P	4.97	8.671	.697	.487	.769
PADE11P	4.72	7.741	.720	.518	.749

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
7.42	17.785	4.217	3

SKALA SINS

Case Processing Summary

	N	%
Cases Valid	804	100.0
Excluded ^a	0	.0
Total	804	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.876	.877	8

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
SINS1T	2.46	1.440	804
SINS2M	2.59	1.450	804
SINS3J	3.33	1.578	804
SINS4J	3.52	1.778	804
SINS5T	2.78	1.492	804
SINS6M	2.83	1.515	804
SINS7J	3.00	1.644	804
SINS8T	2.95	1.523	804

Summary Item Statistics

	Mean	Minimum	Maximum	Range	Maximum / Minimum	Variance	N of Items
Item Means	2.931	2.456	3.521	1.065	1.433	.127	8
Item Variances	2.422	2.074	3.161	1.087	1.524	.131	8
Inter-Item Covariances	1.133	.689	1.579	.891	2.293	.044	8
Inter-Item Correlations	.470	.291	.581	.290	1.996	.005	8

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
SINS1T	20.99	67.999	.537	.418	.870
SINS2M	20.86	65.501	.649	.448	.859
SINS3J	20.12	64.353	.631	.417	.861
SINS4J	19.93	62.315	.618	.427	.863
SINS5T	20.67	64.527	.671	.493	.857
SINS6M	20.62	65.342	.620	.432	.862
SINS7J	20.45	62.965	.658	.494	.858
SINS8T	20.50	63.369	.707	.516	.853

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
23.45	82.833	9.101	8

C. Pre-eliminary Analysis

Zero Order Correlation: Interkorelasi Antar Variabel

Correlations

Control Variables			TRAIT MINDFUL NESS	BENIGN ENVY	MALICIOUS ENVY	PAIN OF ENVY	DECEPTION
-none- ^a	TRAIT MINDFUL NESS	Correlation	1.000	-.017	-.252	-.317	-.174
		Significance (2-tailed)	.	.621	.000	.000	.000
		df	0	802	802	802	802
	BENIGN ENVY	Correlation	-.017	1.000	.197	.208	.156
		Significance (2-tailed)	.621	.	.000	.000	.000
		df	802	0	802	802	802
	MALICIOUS ENVY	Correlation	-.252	.197	1.000	.559	.458
		Significance (2-tailed)	.000	.000	.	.000	.000
		df	802	802	0	802	802
	PAIN OF ENVY	Correlation	-.317	.208	.559	1.000	.346
		Significance (2-tailed)	.000	.000	.000	.	.000
		df	802	802	802	0	802
	DECEPTION	Correlation	-.174	.156	.458	.346	1.000
		Significance (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.
		df	802	802	802	802	0

a. Cells contain zero-order (Pearson) correlations.

Independent Sample T-Test: Demografis Jenis Kelamin

Group Statistics

JENIS KELAMIN		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
TRAIT MINDFULNESS	Laki-laki	230	56.1870	9.67799	.63815
	Perempuan	574	57.6376	9.72597	.40595
DECEPTION	Laki-laki	230	24.5130	9.19357	.60621
	Perempuan	574	23.0244	9.03702	.37720
BENIGN ENVY	Laki-laki	230	18.7696	4.82931	.31844
	Perempuan	574	20.1899	4.50331	.18796
MALICIOUS ENVY	Laki-laki	230	10.0957	4.96710	.32752
	Perempuan	574	10.3188	5.17860	.21615
PAIN OF ENVY	Laki-laki	230	7.3522	4.22948	.27888
	Perempuan	574	7.4460	4.21578	.17596

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2- tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
TRAIT MINDFULNESS	Equal variances assumed	.002	.962	-1.914	802	.056	-1.45067	.75793	-2.93844	.03709
	Equal variances not assumed			-1.918	424.089	.056	-1.45067	.75633	-2.93729	.03594
DECEPTION	Equal variances assumed	.619	.432	2.100	802	.036	1.48865	.70874	.09744	2.87987
	Equal variances not assumed			2.085	415.743	.038	1.48865	.71398	.08520	2.89211

BENIGN ENVY	Equal variances assumed	1.379	.241	-3.958	802	.000	-1.42033	.35888	-2.12478	-.71588
	Equal variances not assumed			-3.841	397.112	.000	-1.42033	.36977	-2.14729	-.69337
MALICIOUS ENVY	Equal variances assumed	.015	.901	-.559	802	.577	-.22316	.39949	-1.00733	.56100
	Equal variances not assumed			-.569	438.665	.570	-.22316	.39242	-.99441	.54809
PAIN OF ENVY	Equal variances assumed	.516	.473	-.285	802	.776	-.09382	.32930	-.74021	.55257
	Equal variances not assumed			-.285	420.962	.776	-.09382	.32976	-.74199	.55436

One-way ANOVA: Demografis IPK

Test of Homogeneity of Variances

	Levene Statistic	df1	df2	Sig.
TRAIT				
MINDFULNESS	.354	4	799	.842
BENIGN ENVY	.855	4	799	.490
DECEPTION	1.233	4	799	.295
MALICIOUS				
ENVY	1.614	4	799	.169
PAIN OF ENVY	4.180	4	799	.002

ANOVA

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
TRAIT MINDFULNESS	Between Groups	2484.845	4	621.211	6.752	.000
	Within Groups	73512.303	799	92.005		
	Total	75997.148	803			
BENIGN ENVY	Between Groups	283.120	4	70.780	3.325	.010
	Within Groups	17009.223	799	21.288		
	Total	17292.343	803			
DECEPTION	Between Groups	430.555	4	107.639	1.301	.268
	Within Groups	66084.455	799	82.709		
	Total	66515.010	803			
MALICIOUS ENVY	Between Groups	25.061	4	6.265	.238	.917
	Within Groups	20999.669	799	26.282		
	Total	21024.730	803			
PAIN OF ENVY	Between Groups	148.907	4	37.227	2.105	.078
	Within Groups	14132.838	799	17.688		
	Total	14281.745	803			

Post Hoc Analysis: Demografis IPK (significant variable)

Test of Homogeneity of Variances

	Levene Statistic	df1	df2	Sig.
TRAIT MINDFULNESS	.354	4	799	.842
BENIGN ENVY	.855	4	799	.490

ANOVA

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
TRAIT MINDFULNESS	Between Groups	2484.845	4	621.211	6.752	.000
	Within Groups	73512.303	799	92.005		
	Total	75997.148	803			
BENIGN ENVY	Between Groups	283.120	4	70.780	3.325	.010
	Within Groups	17009.223	799	21.288		
	Total	17292.343	803			

Multiple Comparisons

Bonferroni

Dependent Variable	(I) IPK	(J) IPK	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
						Lower Bound	Upper Bound
TRAIT MINDFULNESS	1.00-2.00	2.01-2.50	-2.10000	6.31419	1.000	-19.8735	15.6735
		2.51-3.00	-2.66667	5.71953	1.000	-18.7663	13.4330
		3.01-3.50	-8.06353	5.55742	1.000	-23.7069	7.5798
		3.51-4.00	-9.47975	5.56373	.888	-25.1408	6.1813
	2.01-2.50	1.00-2.00	2.10000	6.31419	1.000	-15.6735	19.8735
		2.51-3.00	-.56667	3.35337	1.000	-10.0059	8.8726
		3.01-3.50	-5.96353	3.06872	.523	-14.6015	2.6745
		3.51-4.00	-7.37975	3.08012	.168	-16.0498	1.2903
	2.51-3.00	1.00-2.00	2.66667	5.71953	1.000	-13.4330	18.7663
		2.01-2.50	.56667	3.35337	1.000	-8.8726	10.0059
		3.01-3.50	-5.39686	1.50368	.004	-9.6295	-1.1642
		3.51-4.00	-6.81308	1.52682	.000	-11.1109	-2.5153
	3.01-3.50	1.00-2.00	8.06353	5.55742	1.000	-7.5798	23.7069
		2.01-2.50	5.96353	3.06872	.523	-2.6745	14.6015
		2.51-3.00	5.39686	1.50368	.004	1.1642	9.6295
		3.51-4.00	-1.41622	.70930	.462	-3.4128	.5803
	3.51-4.00	1.00-2.00	9.47975	5.56373	.888	-6.1813	25.1408
		2.01-2.50	7.37975	3.08012	.168	-1.2903	16.0498
		2.51-3.00	6.81308	1.52682	.000	2.5153	11.1109
		3.01-3.50	1.41622	.70930	.462	-.5803	3.4128
BENIGN ENVY	1.00-2.00	2.01-2.50	-3.73333	3.03725	1.000	-12.2827	4.8161
		2.51-3.00	-.86667	2.75120	1.000	-8.6109	6.8776
		3.01-3.50	-1.76392	2.67323	1.000	-9.2887	5.7608
		3.51-4.00	-2.72897	2.67626	1.000	-10.2622	4.8043
	2.01-2.50	1.00-2.00	3.73333	3.03725	1.000	-4.8161	12.2827
		2.51-3.00	2.86667	1.61304	.759	-1.6738	7.4071

	3.01-3.50	1.96941	1.47611	1.000	-2.1856	6.1244
	3.51-4.00	1.00436	1.48160	1.000	-3.1661	5.1748
2.51-3.00	1.00-2.00	.86667	2.75120	1.000	-6.8776	8.6109
	2.01-2.50	-2.86667	1.61304	.759	-7.4071	1.6738
	3.01-3.50	-.89725	.72330	1.000	-2.9332	1.1387
	3.51-4.00	-1.86231	.73443	.114	-3.9296	.2050
3.01-3.50	1.00-2.00	1.76392	2.67323	1.000	-5.7608	9.2887
	2.01-2.50	-1.96941	1.47611	1.000	-6.1244	2.1856
	2.51-3.00	.89725	.72330	1.000	-1.1387	2.9332
	3.51-4.00	-.96505	.34119	.048	-1.9254	-.0047
3.51-4.00	1.00-2.00	2.72897	2.67626	1.000	-4.8043	10.2622
	2.01-2.50	-1.00436	1.48160	1.000	-5.1748	3.1661
	2.51-3.00	1.86231	.73443	.114	-.2050	3.9296
	3.01-3.50	.96505	.34119	.048	.0047	1.9254

*. The mean difference is significant at the 0.05 level.

D. Manipulation Check

Independent Sample T-Test: Perbedaan Skor Kelompok Malicious Envy & Benign Envy

Group Statistics

	PERLAKUAN	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
MALICIOUS ENVY	Malicious Envy	378	11.0291	5.27058	.27109
	Benign Envy	426	9.5681	4.88082	.23648
BENIGN ENVY	Malicious Envy	378	19.0899	4.55993	.23454
	Benign Envy	426	20.3991	4.62987	.22432

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
MALICIOUS ENVY	Equal variances assumed	3.493	.062	4.080	802	.000	1.4610 ₃	.35809	.75812	2.16393
	Equal variances not assumed			4.061	772.34 ₃	.000	1.4610 ₃	.35974	.75485	2.16720
BENIGN ENVY	Equal variances assumed	.351	.554	-4.030	802	.000	1.3091 ₁	.32484	-1.94674	-.67149
	Equal variances not assumed			-4.034	793.32 ₇	.000	1.3091 ₁	.32454	-1.94617	-.67206

Independent Sample T-Test: Perbedaan Skor Pain of Envy pada kelompok Malicious Envy & Benign Envy

Group Statistics

	PERLAKUAN	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
PAIN OF ENVY	Malicious Envy	378	7.2460	4.02252	.20690
	Benign Envy	426	7.5728	4.38185	.21230

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
PAIN OF ENVY	Equal variances assumed	2.540	.111	-1.097	802	.273	-.32674	.29796	-.91161	.25813
	Equal variances not assumed			-1.102	801.067	.271	-.32674	.29644	-.90863	.25516

E. Uji Hipotesis

Analisis bootstrap: Malicious Envy

Run MATRIX procedure:

***** PROCESS Procedure for SPSS Version 3.1 *****

Written by Andrew F. Hayes, Ph.D. www.afhayes.com
 Documentation available in Hayes (2018). www.guilford.com/p/hayes3

Model : 1
 Y : SINS
 X : MALICIOU
 M : MAAS

Sample
 Size: 804

OUTCOME VARIABLE:
 SINS

Model Summary	R	R-sq	MSE	F	df1	df2
P	.4624	.2138	65.3675	72.5183	3.0000	800.0000
	.0000					

Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
constant	23.4160	.2921	80.1668	.0000	22.8426	23.9893
MALICIOU	.7824	.0582	13.4510	.0000	.6682	.8966
MAAS	-.0581	.0303	-1.9160	.0557	-.1176	.0014
Int_1	-.0027	.0051	-.5413	.5885	-.0127	.0072

Product terms key:

Int_1 : MALICIOU x MAAS

Test(s) of highest order unconditional interaction(s):

	R2-chng	F	df1	df2	p
X*M	.0003	.2930	1.0000	800.0000	.5885

Focal predict: MALICIOU (X)
 Mod var: MAAS (M)

Data for visualizing the conditional effect of the focal predictor:

Paste text below into a SPSS syntax window and execute to produce plot.

DATA LIST FREE/

MALICIOU MAAS SINS .
 BEGIN DATA.

-5.2550	-9.2226	19.7073
-1.2550	-9.2226	22.9380
5.7450	-9.2226	28.5919
-5.2550	-.2226	19.3140
-1.2550	-.2226	22.4462
5.7450	-.2226	27.9275
-5.2550	9.7774	18.8771

```

-1.2550      9.7774      21.8997
 5.7450      9.7774      27.1892
END DATA.
GRAPH/SCATTERPLOT=
  MALICIOU WITH      SINS      BY      MAAS      .

***** ANALYSIS NOTES AND ERRORS *****

Level of confidence for all confidence intervals in output:
 95.0000

NOTE: The following variables were mean centered prior to analysis:
      MAAS      MALICIOU

NOTE: Variables names longer than eight characters can produce incorrect
output.
      Shorter variable names are recommended.

----- END MATRIX -----

```

Analisis bootstrap: Benign Envy

```

Run MATRIX procedure:
***** PROCESS Procedure for SPSS Version 3.1 *****

      Written by Andrew F. Hayes, Ph.D.      www.afhayes.com
      Documentation available in Hayes (2018). www.guilford.com/p/hayes3

*****
Model   : 1
  Y     : SINS
  X     : BENIGNEN
  M     : MAAS

Sample
Size:   804

*****
OUTCOME VARIABLE:
  SINS

Model Summary
      R      R-sq      MSE      F      df1      df2
p      .2316      .0536      78.6841      15.1141      3.0000      800.0000
.0000

Model
      coeff      se      t      p      LLCI      ULCI
constant      23.4507      .3129      74.9525      .0000      22.8365      24.0648
BENIGNEN      .2997      .0675      4.4395      .0000      .1672      .4322
MAAS      -.1603      .0322      -4.9800      .0000      -.2234      -.0971
Int_1      .0005      .0062      .0856      .9318      -.0117      .0128

Product terms key:
  Int_1      :      BENIGNEN x      MAAS

Test(s) of highest order unconditional interaction(s):

```

	R2-chng	F	df1	df2	p
X*M	.0000	.0073	1.0000	800.0000	.9318

Focal predict: BENIGNEN (X)
Mod var: MAAS (M)

Data for visualizing the conditional effect of the focal predictor:
Paste text below into a SPSS syntax window and execute to produce plot.

DATA LIST FREE/

BENIGNEN	MAAS	SINS
-3.9836	-9.2226	23.7546
.2164	-9.2226	24.9925
4.2164	-9.2226	26.1715
-3.9836	-.2226	22.2931
.2164	-.2226	23.5512
4.2164	-.2226	24.7493
-3.9836	9.7774	20.6692
.2164	9.7774	21.9497
4.2164	9.7774	23.1691

END DATA.

GRAPH/SCATTERPLOT=

BENIGNEN WITH SINS BY MAAS .

***** ANALYSIS NOTES AND ERRORS *****

Level of confidence for all confidence intervals in output:
95.0000

NOTE: The following variables were mean centered prior to analysis:
MAAS BENIGNEN

NOTE: Variables names longer than eight characters can produce incorrect
output.

Shorter variable names are recommended.

----- END MATRIX -----

F. Analisis Tambahan

Analisis *bootstrap*: Demografis Jenis Kelamin (All Data – Benign Envy)

Run MATRIX procedure:

***** PROCESS Procedure for SPSS Version 3.1 *****
 Written by Andrew F. Hayes, Ph.D. www.afhayes.com
 Documentation available in Hayes (2018). www.guilford.com/p/hayes3

Model : 1
 Y : SINS
 X : BENIGNEN
 M : MAAS

Covariates:
 JK

Sample
 Size: 804

 OUTCOME VARIABLE:
 SINS

Model Summary	R	R-sq	MSE	F	df1	df2
p	.2466	.0608	78.1871	12.9291	4.0000	799.0000
	.0000					

Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
constant	26.4040	1.2371	21.3433	.0000	23.9757	28.8324
BENIGNEN	.3231	.0680	4.7552	.0000	.1897	.4565
MAAS	-.1547	.0322	-4.8092	.0000	-.2178	-.0915
Int_1	.0004	.0062	.0720	.9426	-.0117	.0126
JK	-1.7232	.6985	-2.4670	.0138	-3.0943	-.3521

Product terms key:
 Int_1 : BENIGNEN x MAAS

Test(s) of highest order unconditional interaction(s):

	R2-chng	F	df1	df2	p
X*M	.0000	.0052	1.0000	799.0000	.9426

***** ANALYSIS NOTES AND ERRORS *****

Level of confidence for all confidence intervals in output:
 95.0000

NOTE: The following variables were mean centered prior to analysis:
 MAAS BENIGNEN

NOTE: Variables names longer than eight characters can produce incorrect output.

Shorter variable names are recommended.

----- END MATRIX -----

Analisis *bootstrap*: Demografis Jenis Kelamin (All Data – Malicious Envy)

Run MATRIX procedure:

***** PROCESS Procedure for SPSS Version 3.1 *****

Written by Andrew F. Hayes, Ph.D. www.afhayes.com
Documentation available in Hayes (2018). www.guilford.com/p/hayes3

Model : 1
Y : SINS
X : MALICIOU
M : MAAS

Covariates:
JK

Sample
Size: 804

OUTCOME VARIABLE:

SINS

Model Summary

	R	R-sq	MSE	F	df1	df2
p	.4691	.2201	64.9271	56.3642	4.0000	799.0000
	.0000					

Model

	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
constant	26.1529	1.1182	23.3882	.0000	23.9579	28.3479
MALICIOU	.7874	.0580	13.5747	.0000	.6735	.9013
MAAS	-.0523	.0303	-1.7253	.0849	-.1118	.0072
Int_1	-.0031	.0050	-.6128	.5402	-.0130	.0068
JK	-1.5995	.6309	-2.5350	.0114	-2.8380	-.3610

Product terms key:

Int_1 : MALICIOU x MAAS

Test(s) of highest order unconditional interaction(s):

	R2-chng	F	df1	df2	p
X*M	.0004	.3755	1.0000	799.0000	.5402

***** ANALYSIS NOTES AND ERRORS *****

Level of confidence for all confidence intervals in output:
95.0000

NOTE: The following variables were mean centered prior to analysis:
MAAS MALICIOU

NOTE: Variables names longer than eight characters can produce incorrect output.

Shorter variable names are recommended.

----- END MATRIX -----

Analisis *bootstrap*: Demografis Jenis Kelamin (Hanya Laki-Laki–Benign Envy)

Run MATRIX procedure:

***** PROCESS Procedure for SPSS Version 3.1 *****

Written by Andrew F. Hayes, Ph.D. www.afhayes.com
Documentation available in Hayes (2018). www.guilford.com/p/hayes3

Model : 1
Y : DECEPTIO
X : BENIGN
M : MINDFULN

Sample
Size: 230

OUTCOME VARIABLE:
DECEPTIO

Model Summary						
	R	R-sq	MSE	F	df1	df2
p	.2848	.0811	78.6961	6.6506	3.0000	226.0000
.0003						

Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
constant	24.5155	.5853	41.8820	.0000	23.3621	25.6689
BENIGN	.3212	.1215	2.6442	.0088	.0818	.5606
MINDFULN	-.2130	.0614	-3.4686	.0006	-.3340	-.0920
Int_1	.0014	.0124	.1129	.9102	-.0230	.0258

Product terms key:
Int_1 : BENIGN x MINDFULN

Test(s) of highest order unconditional interaction(s):					
	R2-chng	F	df1	df2	p
X*M	.0001	.0128	1.0000	226.0000	.9102

***** ANALYSIS NOTES AND ERRORS *****

Level of confidence for all confidence intervals in output:
95.0000

NOTE: The following variables were mean centered prior to analysis:
MINDFULN BENIGN

NOTE: Variables names longer than eight characters can produce incorrect output.
Shorter variable names are recommended.

----- END MATRIX -----

Analisis *bootstrap*: Demografis Jenis Kelamin (Hanya Laki-Laki - Malicious Envy)

Run MATRIX procedure:

***** PROCESS Procedure for SPSS Version 3.1 *****

Written by Andrew F. Hayes, Ph.D. www.afhayes.com
Documentation available in Hayes (2018). www.guilford.com/p/hayes3

Model : 1
Y : DECEPTIO
X : MALICIOU
M : MINDFULN

Sample
Size: 230

OUTCOME VARIABLE:
DECEPTIO

Model Summary

	R	R-sq	MSE	F	df1	df2
p	.5624	.3163	58.5508	34.8585	3.0000	226.0000
	.0000					

Model

	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
constant	24.2216	.5163	46.9122	.0000	23.2042	25.2390
MALICIOU	.9028	.1048	8.6178	.0000	.6964	1.1093
MINDFULN	-.1368	.0540	-2.5326	.0120	-.2432	-.0304
Int_1	-.0287	.0108	-2.6589	.0084	-.0499	-.0074

Product terms key:

Int_1 : MALICIOU x MINDFULN

Test(s) of highest order unconditional interaction(s):

	R2-chng	F	df1	df2	p
X*M	.0214	7.0696	1.0000	226.0000	.0084

***** ANALYSIS NOTES AND ERRORS *****

Level of confidence for all confidence intervals in output:
95.0000

M values in conditional tables are the 16th, 50th, and 84th percentiles.

NOTE: The following variables were mean centered prior to analysis:
MINDFULN MALICIOU

NOTE: Variables names longer than eight characters can produce incorrect output.

Shorter variable names are recommended.

----- END MATRIX -----

Analisis *bootstrap*: Demografis Jenis Kelamin (Hanya Perempuan–Benign Envy)

Run MATRIX procedure:

***** PROCESS Procedure for SPSS Version 3.1 *****

Written by Andrew F. Hayes, Ph.D. www.afhayes.com
Documentation available in Hayes (2018). www.guilford.com/p/hayes3

Model : 1
Y : DECEPTIO
X : BENIGN
M : MINDFULN

Sample
Size: 574

OUTCOME VARIABLE:
DECEPTIO

Model Summary						
	R	R-sq	MSE	F	df1	df2
p	.2172	.0472	78.2237	9.4095	3.0000	570.0000
	.0000					

Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
constant	23.9462	8.8354	2.7103	.0069	6.5923	41.3002
BENIGN	.3313	.4285	.7733	.4397	-.5103	1.1729
MINDFULN	-.1293	.1488	-.8691	.3852	-.4215	.1629
Int_1	-.0001	.0072	-.0189	.9849	-.0143	.0141

Product terms key:
Int_1 : BENIGN x MINDFULN

Test(s) of highest order unconditional interaction(s):					
	R2-chng	F	df1	df2	p
X*M	.0000	.0004	1.0000	570.0000	.9849

***** ANALYSIS NOTES AND ERRORS *****

Level of confidence for all confidence intervals in output:
95.0000

NOTE: Variables names longer than eight characters can produce incorrect output.

Shorter variable names are recommended.

----- END MATRIX -----

Analisis *bootstrap*: Demografis Jenis Kelamin (Hanya Perempuan–Malicious Envy)

Run MATRIX procedure:

***** PROCESS Procedure for SPSS Version 3.1 *****

Written by Andrew F. Hayes, Ph.D. www.afhayes.com
Documentation available in Hayes (2018). www.guilford.com/p/hayes3

Model : 1
Y : DECEPTIO
X : MALICIOU
M : MINDFULN

Sample
Size: 574

OUTCOME VARIABLE:
DECEPTIO

Model Summary

	R	R-sq	MSE	F	df1	df2
p	.4356	.1897	66.5223	44.4862	3.0000	570.0000
	.0000					

Model

	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
constant	18.4677	4.3092	4.2856	.0000	10.0038	26.9316
MALICIOU	.6121	.3283	1.8643	.0628	-.0328	1.2569
MINDFULN	-.0542	.0723	-.7502	.4535	-.1961	.0877
Int_1	.0023	.0057	.4088	.6829	-.0089	.0136

Product terms key:

Int_1 : MALICIOU x MINDFULN

Test(s) of highest order unconditional interaction(s):

	R2-chng	F	df1	df2	p
X*M	.0002	.1671	1.0000	570.0000	.6829

***** ANALYSIS NOTES AND ERRORS *****

Level of confidence for all confidence intervals in output:
95.0000

NOTE: Variables names longer than eight characters can produce incorrect output.

Shorter variable names are recommended.

----- END MATRIX -----

Analisis bootstrap: Demografis IPK (Benign Envy)

Run MATRIX procedure:

***** PROCESS Procedure for SPSS Version 3.1 *****

Written by Andrew F. Hayes, Ph.D. www.afhayes.com
Documentation available in Hayes (2018). www.guilford.com/p/hayes3

Model : 1
Y : SINS
X : BENIGNEN
M : MAAS

Covariates:
IPK

Sample
Size: 804

OUTCOME VARIABLE:
SINS

Model Summary	R	R-sq	MSE	F	df1	df2
p	.2345	.0550	78.6696	11.6247	4.0000	799.0000
	.0000					

Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
constant	25.6602	2.0856	12.3034	.0000	21.5663	29.7541
BENIGNEN	.3071	.0678	4.5262	.0000	.1739	.4403
MAAS	-.1545	.0326	-4.7332	.0000	-.2185	-.0904
Int_1	.0002	.0062	.0300	.9761	-.0120	.0124
IPK	-.5130	.4788	-1.0715	.2843	-1.4529	.4268

Product terms key:
Int_1 : BENIGNEN x MAAS

Test(s) of highest order unconditional interaction(s):

	R2-chng	F	df1	df2	p
X*M	.0000	.0009	1.0000	799.0000	.9761

***** ANALYSIS NOTES AND ERRORS *****

Level of confidence for all confidence intervals in output:
95.0000

NOTE: The following variables were mean centered prior to analysis:
MAAS BENIGNEN

NOTE: Variables names longer than eight characters can produce incorrect output.

Shorter variable names are recommended.

----- END MATRIX -----

Analisis bootstrap: Demografis IPK (Malicious Envy)

Run MATRIX procedure:

***** PROCESS Procedure for SPSS Version 3.1 *****

Written by Andrew F. Hayes, Ph.D. www.afhayes.com
Documentation available in Hayes (2018). www.guilford.com/p/hayes3

Model : 1
Y : SINS
X : MALICIOU
M : MAAS

Covariates:
IPK

Sample
Size: 804

OUTCOME VARIABLE:
SINS

Model Summary	R	R-sq	MSE	F	df1	df2
P	.4647	.2159	65.2740	55.0031	4.0000	799.0000
	.0000					

Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
constant	26.1618	1.8970	13.7910	.0000	22.4381	29.8856
MALICIOU	.7879	.0582	13.5271	.0000	.6736	.9023
MAAS	-.0504	.0307	-1.6379	.1018	-.1107	.0100
Int_1	-.0024	.0051	-.4753	.6347	-.0123	.0075
IPK	-.6365	.4345	-1.4649	.1433	-1.4895	.2164

Product terms key:
Int_1 : MALICIOU x MAAS

Test(s) of highest order unconditional interaction(s):

	R2-chng	F	df1	df2	p
X*M	.0002	.2259	1.0000	799.0000	.6347

***** ANALYSIS NOTES AND ERRORS *****

Level of confidence for all confidence intervals in output:
95.0000


NOTE: The following variables were mean centered prior to analysis:
MAAS MALICIOU

NOTE: Variables names longer than eight characters can produce incorrect output.

Shorter variable names are recommended.

----- END MATRIX -----

Lampiran 12. Berita Acara Seminar Proposal



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
JURUSAN PSIKOLOGI
 Jalan Veteran, Malang 65145, Indonesia
 Telp. (0341) 575755; Fax (0341) 570038
 Website : www.fisip.ub.ac.id, <http://www.psikologi.ub.ac.id>, Email : fisip@ub.ac.id,
psikologi@ub.ac.id

SKRIPSI-B-004

BERITA ACARA SEMINAR PROPOSAL

Pada hari ini, Selasa, tanggal 10, bulan Juli, tahun 2018, pukul 12.30 s/d 14.30, bertempat di Seminar SA, Jurusan Psikologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Brawijaya Malang telah menyelenggarakan Ujian Seminar Proposal atas mahasiswa:

NAMA : Cathy Sofleanty Syamsuri
NIM : 155120307111079
JUDUL SEMINAR : The Game of Petyr" Littlefinger Baelish: Peran Trait Mindfulness sebagai Moderator Pengaruh Envy terhadap Deception dalam Proses Negosiasi

PERNYATAAN KELULUSAN	PENILAIAN				TOT NILAI (TN)	N = TN : 4	NH
	BOBOT NILAI (%)						
	1	2	3	4			
LULUS/ TIDAK LULUS	85	90	90	90	355	88,75	A

KETERANGAN KOLOM PENILAIAN

1. = Kemampuan teknik penulisan Laporan Seminar Proposal
2. = Segi ilmiah Laporan Seminar Proposal
3. = Kemampuan penyajian
4. = Kemampuan berargumentasi

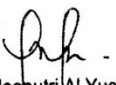
KETERANGAN NILAI

Nilai diberikan dalam bentuk angka mulai 0 s/d 100, dengan acuan sebagai berikut.

A = 80 < - 100
 B+ = 75 < - 80
 B = 69 < - 75
 C+ = 60 < - 69
 C = 55 < - 60
 D+ = 50 < - 55
 D = 45 < - 50
 E = 0 - 44

Malang, 10 Juli 2018

Dosen Pembimbing Skripsi


 Cleoputri Al Yusainy, S.Psi., M.Psi., Ph.D
 NIP. 19760823 200812 2 002

Keterangan: dibawa oleh mahasiswa

Jaminan Mutu Psikologi UB | Januari 2018

Lampiran 13. Berita Acara *Relative Work***BERITA ACARA KEGIATAN *RELATIVE WORK*****PENELITIAN EKSPERIMEN *ENVY* TERHADAP *DECEPTION***

Pada hari ini: **Jumat 23 Maret 2018**, pukul **10.00 s.d 11.30 WIB**, bertempat di *Labolatorium Social Data Analytic* Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Brawijaya telah dilakukan kegiatan *relative work* untuk penelitian eksperimen "*Envy* terhadap *Deception*" terhadap 3 responden yang berasal dari mahasiswa Psikologi Universitas Brawijaya dengan rincian sebagai berikut.

Dosen Pembimbing : Cleoputri Al Yusainy, Ph. D

Eksperimenter : 1. Cathy Sofhieanty Syamsuri
2. Muhammad Ibrahim

Peserta :

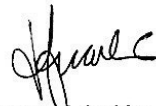
No.	Inisial	Jenis Kelamin	Sesi
1	Dr	Perempuan	10.00 s.d 10.30
2	At	Perempuan	10.31 s.d 11.00
3	Rt	Laki-laki	11.01 s.d 11.30

Mengetahui,

Dosen Pembimbing

a.n. Eksperimenter


Cleoputri Al Yusainy, Ph. D
NIP. 197608232008122002


Muhammad Ibrahim
NIM. 155120300111057

Lampiran 14. Berita Acara *Pilot Study***BERITA ACARA KEGIATAN *PILOT STUDY*****PENELITIAN EKSPERIMEN *ENVY* TERHADAP *DECEPTION***

Pada hari ini: **Rabu 11 April 2018**, pukul **12.00 s.d 14.00 WIB**, bertempat di *Labolatorium Social Data Analytic* Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Brawijaya telah dilakukan kegiatan *pilot study* untuk penelitian eksperimen "*Envy* terhadap *Deception*" terhadap 5 responden yang berasal dari mahasiswa Psikologi Universitas Brawijaya dengan rincian sebagai berikut.

Dosen Pembimbing : Cleoputri Al Yusainy, Ph. D

Eksperimenter : 1. Cathy Sofhieanty Syamsuri
2. Muhammad Ibrahim


Peserta :


No.	Inisial	Jenis Kelamin	Waktu	Ket.
1	Gb	Perempuan	12.00 s.d 14.00 WIB	Hadir
2	Dn	Perempuan	12.00 s.d 14.00 WIB	Hadir
3	Ys	Perempuan	12.00 s.d 14.00 WIB	Hadir
4	Dnd	Perempuan	12.00 s.d 14.00 WIB	Hadir
5	Nrl	Perempuan	-	Tidak Hadir
6	And	Laki-laki	12.00 s.d 14.00 WIB	Hadir
Total				5

Mengetahui,


Dosen Pembimbing

a.n. Eksperimenter


Cleoputri Al Yusainy, Ph. D
NIP. 197608232008122002


Cathy Sofhieanty Syamsuri
NIM. 15512030711079

Lampiran 15. Surat Keterangan Uji Plagiasi



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
 Jalan Veteran, Malang, 65145, Indonesia
 Telp. : +62341 575755; Fax : +62-341-570038
 Website: www.fisip.ub.ac.id Email: fisip@ub.ac.id

SURAT KETERANGAN
 Nomor: 909 /UN10.F11.15/PP/2018

Lampiran : 1 halaman
 Perihal : Hasil *Scanning* Plagiasi

Berdasarkan hasil *scanning* terhadap karya ilmiah mahasiswa:

Nama : Cathy Sofieanty Syamsuri
 NIM: : 155120307111079
 Jurusan/Prodi : Psikologi
 Judul Skripsi : The Game Of Petyr Littlefinger Baelish: Peran Trait Mindfulness Sebagai Moderator Pada Pengaruh Antara Envy Dan Deception Dalam Proses Negosiasi

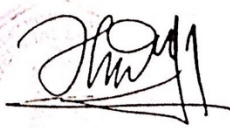
Kami selaku tim deteksi plagiasi menyatakan bahwa karya tersebut mempunyai tingkat plagiasi sebesar:

No.	Data Base	Hasil
1	Online	0%
2	Perpustakaan FISIP UB	2%
Rerata		1,0%

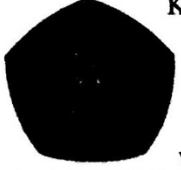
Sehingga dapat dipertimbangkan untuk melaksanakan Ujian Skripsi pada Jurusan/Prodi yang bersangkutan.

Demikian surat keterangan ini dibuat, diharapkan dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 12 SEP 2018
 Ketua Lab. Komputer FISIP-UB


Indhar Wahyu Wira Harjo, S.Sos., MA.
 NIK. 201201860915 1 001

Lampiran 16. Kartu Kendali Bimbingan Skripsi



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
JURUSAN PSIKOLOGI
 Jalan Veteran, Malang 65145, Indonesia
 Telp. (0341) 575755; Fax (0341) 570038
 Website : www.fisip.ub.ac.id, <http://www.psikologi.ub.ac.id> Email : fisip@ub.ac.id, psikologi@ub.ac.id


SKRIPSI-A-003

KARTU KENDALI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Cathy Sofhieriny
 NIM : 155120307111070


No.	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf Dosen Pembimbing Skripsi
1.	2 Maret '18	Konsultasi Bab I Grand design penelitian pasurno.	f
2.	9 Maret '18	Bab I Konsultasi menentukan skala / alat ukur.	f
3.	16 Maret '18	Back translation kuesioner MAAS, SINS, PaDE	f
4.	23 Maret '18	Relatives work	f
5.	11 April '18	Pilot study	f
6.	23 Mei '18	KONSUL BAB I - III	f
7.	1 Juni '18	Revisi BAB I - III	f
8.	8 Juni '18	ACC Seminar proposal	f
9.	10 Juli '18	Seminar proposal	f
10.	24 Juli '18	Revisi BAB I - III (after seminar proposal)	f

Mengetahui,
Dosen Pembimbing Skripsi


Cleopatra Al Yussainy, Ph. D
NIP. 19760823 200812 2 002

Jaminan Mutu Psikologi UB | Januari 2018

Lampiran 16. Kartu Kendali Bimbingan Skripsi



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
JURUSAN PSIKOLOGI
 Jalan Veteran, Malang 65145, Indonesia
 Telp. (0341) 575735; Fax (0341) 570038
 Website : www.fisip.ub.ac.id, <http://www.psikologi.ub.ac.id>, Email : fisip@ub.ac.id, psikologi@ub.ac.id


SKRIPSI-A-003

KARTU KENDALI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Cathy Sophieriny
 NIM : 155120307111070.

No.	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf Dosen Pembimbing Skripsi
11.	20 agv '18	Analisis data	J
12.	24 agv '18	Konsultasi hasil analisis data	P
13.	31 agv '18	Revisi analisis data	J
14.	6 Sept '18	Konsul BAB IV-V	P
15.	10 Sept '18	Revisi BAB IV-V	J
16.	12 Sept '18	ACC ujian sidang	J
17.			
18.			
19.			
20.			

Mengetahui,
 Dosen Pembimbing Skripsi


Cleoputri Al Yussiny, Ph.D
NIP. 19760823 200812 2 002

Jaminan Mutu Psikologi UB | Januari 2018